~~2936~~
~~I19~~ ~~ls~~

-2 OCT 1956

5 10.-

中央合作通訊

3 APR 7

9
1956

評論 加強对社会主义競賽的領导 …… (1)
努力推銷土副产品保証90%以上的社員增加收入 …… (2)
一向認眞推廣先進經驗的胡家鎭供銷社 …… (4)
泰州市供銷合作社开展同工种同業务競賽的做法 ……周汝訊 (5)
社員休息室 ……江苏省供銷合作社 (6)
进一步办好社員文化福利事業 ……全国供銷合作总社組織檢查局 (7)
做好日用杂品的旺季市場工作 ……黃大明 (8)
农民需要哪些日用杂品? ……仪征县供銷合作社 (9)
开陽县供銷社对小土产、副食、廢品的調查 ……开陽县供銷合作社 (10)
梁堂区供銷社如何協助农業社开展副業生产 ……冠县供銷合作社 (12)
实行伏苹果"聯运直撥"的初步經驗 ……黑龙江省供銷合作社 (13)
歪窍門 ……周邦魁 王羨荣 (14)
張俊茂同志采买商品的几种先进办法 …… (15)
解决遺留問題，巩固农村商業網 ……全国供銷合作总社貿易組織技术处 (16)
長台关供銷合作社对商業網調整后的領导管理經驗 ……信陽县供銷合作社 (17)
張蘭集供銷社調整商業網后如何加強了全面領导 ……周正卿 王彬华 (18)
健全領导，帮助小商販解决具体困难 ……谷安荣 (19)
朔县供銷社召开小商販代表会議 ……關忠賢 王文中 (20)
訥河县供銷社推行巡迴教学工作的經驗 …… (21)
解决巡迴教学中存在的問題 ……向 宁 (22)
湖北省合作干校培养教員的經驗 ……李晶修 (23)
对合作干校实習室工作一些初步意見 ……許 健 (24)
談談水果加工工作中的几个問題 ……于蛟極 (25)
从手工操作走向半机械化生产的海龙县社淀粉厂 …… (26)
曲兴供銷合作社的資金定額管理制度 ……河南省供銷合作社 陈留县供銷合作社 工作組 (28)
通訊 揭破荒山之謎 ……高 馭 理 均 (29)
初次講課 ……張文璉 (31)
小品 他永远正确 ……不 心 (32)
梁山鎭上一飯店 ……洪 程 (32)
編后記 …… (27)

中央合作通訊

（月 刊）

1956 · 9

（总第67号）

九月十一日出版

定价每冊 0.16 元

編 輯 者: 中華全國供銷合作总社
（北京东直門外）

出 版 者: 財 政 經 济 出 版 社
（北京西总布胡同七号）

总發行处: 郵 电 部 北 京 郵 局

訂 購 处: 全 國 各 地 郵 电 局

代訂代銷处: 全 國 各 地 新 華 書 店

印 刷 者: 中 央 民 族 印 刷 厂

·預訂办法·

三个月三期 0.48 元

半 年 六 期 0.96 元

全年十二期 1.92 元

定費預付·按季整訂

平寄郵費免收

掛 号 另 加

（期0059号） （本期印数63,895册）

（北京市書刊出版業营業許可証出字第〇六〇号）

評論 加强对社会主义競賽的領導

在全國先進生產者代表会議和全國供銷合作社先進工作者代表会議以后，先進工作者运动已較前有了更廣泛的开展。几年來，全國供銷合作社开展了以增產節約为中心的社会主义競賽，对完成供銷計划、推动供銷合作事業的發展起了一定作用。在供銷合作社各个部門中，涌現出許多的先進工作者和先進生產者；努力学習先進經驗，爭取达到先進水平已成为各个部門和廣大职工羣众普遍的要求。

目前在开展先進工作者运动中所存在的主要問題是領導落后于羣众。有的地区对先進經驗的交流、总結和推廣重視不够，或者还缺乏具体細致的組織措施。因此各級供銷合作社需要切实加强具体領導，把先進工作者运动進一步廣泛深入地开展起來。

先進工作者运动就是在社会主义競賽中，緊緊抓住总結和推廣先進經驗这一中心环節，組織廣大职工学習先進經驗，使一般工作者提高到先進工作者的水平。开展先進工作者运动，正如过去开展的增產節約运动一样，它是当前社会主义競賽的具体形式和基本內容，它与社会主义競賽是統一的。只是需要更突出地做好总結和推廣先進經驗，組織先進工作者帮助落后者，不断擴大先進工作者的隊伍。因此，各級供銷社必須積極發动全体职工参加到先進工作者运动中來，使之成为一种人人爭取当先進工作者的羣众性运动。这一羣众性运动也是領導緊密結合羣众，走羣众路綫的領導方法。先進工作者的先進思想、先進事蹟和先進經驗，不僅对同一工种有促進其改進提高的作用，而且可以影响到其他工种，特別是有关工种的改進提高。所以先進工作者是領導力量不可缺少的組成部分。

又多、又快、又好、又省相結合是开展先進工作者运动的总方針。从供銷合作社來說，"多"就是根据羣众需要多購多銷，以滿足其多种多样的購銷需要；"快"就是購銷及时，加速商品和資金周轉；"好"就是改善經营管理、改進經营技術和提高服务質量，使羣众滿意；"省"就是降低商品流通費用，消滅差錯和浪費現象，增加社会主义積累。又多又快又好又省的相互結合，应該是在好和省的基礎上达到多和快。因此在供銷合作社系統开展先進工作者运动的主要任务是：在正确貫徹执行政策中，保証和超額完成各項計划，提高服务質量，以滿足和方便羣众購銷需要；降低流通費用，以增加社会主义積累。根据这些方針任务，各地供銷社应結合当地具体情况，圍繞不同时期不同的中心工作和針对工作中的薄弱环節，或当时所需解决的最主要的問題，提出比較具体的要求和指标。作为先進工作者的奋斗方向。

当前供銷合作社的中心任务就是要集中力量做好秋后市場安排和購銷工作，各地均須圍繞这个中心任务，檢查总結目前工作中所存在的主要問題和薄弱环節，發动廣大职工針对所需解决的主要問題找出好的解决办法。細致地、經常地分析总結先進經驗，有計划地、因地制宜地積極推廣先進經驗，并及时發現、丰富与总結新的先進經驗，这是進一步开展先進工作者运动的中心环節；也是持久地發动社会主义競賽的关鍵問題。

先進經驗的推廣，从某一單位本身來說，必須俘先把本單位所創造的或推廣的先進經驗，及时地总結、交流，積極地在本單位內普遍推廣。从縣以上各級供銷社說，凡在該社工作地区內准备全面推廣的先進經驗，不論这經驗是由本地区內某一單位所創造，或是別处創造的一般均应經过重点試办，防止生搬硬套。試办成功确定可以全面推廣時，則应采取多种多样的推廣方法；縣以上各級供銷社还应經常联系若干点，及时地研究分析它們在总結、交流、推廣先進經驗中的成功經驗和存在問題，以便具体掌握推动运动前進。必須着重指出，

推廣先進經驗是一个先進思想和落后思想斗爭的过程，因此，在推廣过程中，还必須經常注意克服保守思想和自滿情緒。

先進工作者运动与社会主义競賽是統一的，因之，先進工作者的評比獎励不应当离开社会主义競賽另搞一套；先進工作者的評獎工作就是根据完成競賽条件，創造、学習和推廣先進經驗的情况，把先進工作者的光荣称号，授与那些在社会主义競賽中的先進單位和个人。有些行政單位的工作量很难進行統計、評比，因而难以制定競賽条件时，則可另行制定它們的先進工作者条件，作为評比的依据。先進工作者条件都应以先進思想、先進事蹟和先進工作方法相結合为原則，既不应当偏重于先進思想而忽視了先進事蹟、先進工作方法，也应当防止偏重于事蹟、方法而忽視先進思想的傾向。

目前競賽評比的規模应以零售、批發、采購和加工生產等基層單位內小組与小組之間，基層社內各單位之間的競賽評比为基礎，并可擴大到縣社范圍內各基層社相互之間的評比，以及会計、統計等同工种之間省与省的評比。在总結、吸取了縣范圍內競賽評獎的經驗之后，有条件的地区可以逐步擴大評比規模。

与做好評比獎励的同时，必須关心职工羣众的物質生活和文化福利，帮助职工解决具体困难，为职工提供工作上、生活上可能的良好条件，并須防止加班加点，妨碍职工的健康。

加强对先進工作者运动的組織領導，这是保証先進工作者运动持久、健康开展的重要关鍵。开展先進工作者运动，应在党的統一領導下，一般由行政、工会明确分工共同負責。行政方面主要是定期下达計划，提出指标及时处理合理化建議，詳細地鑑定、研究和总結先進工作者的先進經驗或發明創造，以便确定可以和应当推廣的先進經驗等工作。这些工作应由各級社理事会推定主任或副主任一人親自領導，并由組織檢查部門具体掌握。工会主要是負責宣傳教育，組織發动职工訂立保証条件、提合理化建議，創造、学習和推廣先進經驗并具体組織競賽評比、交流經驗等工作。有的地区因工会还未成立或已成立还不健全时，也可以組織競賽委員会或競賽办公室負責領導。

各級社在領導先進工作者运动中，对先進工作者和先進生產者应經常地予以支持关怀和教育，防止產生驕傲自滿情緒，避免叫他們参加会議太多，尽可能少調动或不調动以便他們繼續鑽研，不断前進。

努力推銷土副产品 保証90%以上的社員增加收入

秋后旺季很快就要到來了，各級供銷合作社，都应該積極全面的安排旺季的土副產品的采購和推銷工作。

从当前客观情况看，今年下半年，土副產品的采購任务，較之已往任何一年都要繁重。这是由于：上半年農業生產合作社在集中力量搞好農業生產的同时，曾一度放松了副業的安排，經过各級党委的重視領導，忽視副業的現象已經得到根本扭轉，多种經济活动开展起來了，尤其中央保証90%的社員增加收入的要求提出后，使大家進一步認識到：沒有副業的充分發展是办不到的，因此，發展副業生產，就被提到新的重要地位；另外，由于台風的侵襲，許多地区猛雨突降，山洪暴發，使今年灾情的特点帶有更大的破坏性，農作物的損失，也較往年为重。这些地区，开展各种副業生產，將成为生產自救的重要手段。由此可以看到，不論在灾区或非灾区，把土副產品的收購、推銷工作做好，已成为关系到國計民生的大事情了！

經营分散、零星的土副產品，是一件十分細致、复雜、政策性很强的經济工作和組織

工作，供銷社全面地負責安排市場和經营这些產品还是第一年，產銷情况不够了解，資源不清，經驗缺乏，技術也跟不上業务發展的要求；有不少地区供銷合作社采購机構不健全、人員不足，輕視經营小土產的思想还沒有徹底轉变；在經营方法上，对農民貿易市場管理的偏嚴、偏死；对小商小販也未能充分使用；上級社包办集中的勁头过大，管的过多，影响基層單位的積極性和主动性；若干土副產品的收購价格存在偏低現象，等等，这些工作中的問題，都影响了農民生產和出售土副產品的積極性，影响了農村市場進一步的活躍。

为了做好旺季土、副產品的采購和推銷工作，各級供銷社必須在秋收旺季到來之前，首先把采購机構健全起來，配备足够的專职采購人員；調作其它工作的，应及时調回，并逐步固定下來，注意加强他們的思想教育，克服其輕視經营小宗的土特產品思想，并不断提高其業务技術水平，以適应采購工作發展的需要。对于新吸收的或不懂技術的人員，应加强技術訓練，廣泛利用师傅帶徒弟、短期訓練班、技術傳授站、經驗交流会和样品展覽会等方式，使采購干部尽快地懂得技術，以便廣泛开展采購工作。

農村小商小販，在經营土、副產品中是一支重要力量。他們其中的許多人經营土副產品具有丰富的經驗，在加工、保管、运銷方面也具有許多專長的知識，这是我國一項宝貴的財富，应該結合農村私商社会主义改造和調整農村商業網的工作，有計划地、大胆地利用和吸收一批私商从業人員，参加供銷合作社工作，以加强供銷合作社的采購力量，弥补技術人材之不足。廣泛运用合作商店、合作小組、代銷店、貨郎担等，委托其代購或下鄉流动收購，从多方面來滿足農民的推銷要求，擴大采購業务。

供銷結合合同是加强供銷合作社購銷業务經营的計划性，密切供銷社和農業社的关系，加强生產指導，固定購銷关系，鼓励農民發展生產的一种重要手段，应該結合預購、供銷結合合同的清理，要注意搜集資料，总結經驗，为明年普遍推行合同制打下良好基礎。

在收購方法上，应繼續总結、推廣一些方便農民出售的办法和經驗，如送貨下鄉、流动收購；購銷結合；分村划片，約时、定点、輪流收購等办法，都是農民所欢迎的。

我國廣大農村的土副產品和手工業品，地方性很大，季節性也很强。其中極大一部分都是銷在農村，因此，必須在大力組織采購的同时擴大銷售工作，積極尋找銷路，活躍農村經济。但目前还有不少干部对此認識不足，对農村市場管的偏多、偏嚴，市場不够活躍，这是目前土副產品采購工作中一个突出的、而亟需解决的問題。不少基層供銷社和縣社經营的土、副產品，由于上級管的过于死板、机械，未能發揮下級机構經营的積極性，以致若干可能找到銷路推銷的產品也沒有及时推銷出去，積压了資金，業务不能迅速开展，影响了采購工作的順利進行。某些產品，產区積压、銷地脫銷的現象还經常出現。解决这一問題的关鍵，就是要充分發揮下級社經营的積極性和主动性、大力开展農民貿易，减少不必要的經营环節，改变过去上級包办过多的管理办法，取銷“区不出縣，縣不出省”等“清規戒律”，按照商品流轉的自然渠道進行交流；加强短距离的調剂，充分运用農業社运銷隊的力量，廣泛开展農民之間或產銷之間有無調剂，把各种有用的物資，吸引到商品流通的溝道中來。

經驗証明：活躍農村經济，必須动員各方面的力量。因此，可以看到，只有國营商業和供銷合作社商業、沒有農民貿易；或只有上級公司和联社的積極性，沒有基層單位的努力，我國廣大農村土副產品的采購和推銷工作是做不好的，也是行不通的。

各种形式的物資交流会，是了解各种產品的產、銷情况，組織貨源，擴大銷路，和組織地区之間，購銷之間互通有無，廣泛开展物資交流的一种重要形式，特别是組織計划管理以外的小宗零星的土副產品交流中所不可缺少的形式，这对活躍城鄉物資交流有着重要的作用，必須充分利用这个形式为城鄉物資交流服务。

对于一些小宗、零星的，不宜于远銷或供銷合作社插手經营的土、副產品，和適其自銷的農產品，供銷社可以在改造的旧伙行，或農

民服务所的基礎上，开办代銷業务。这样做：可以減少环節，降低費用，便利農民，節約时間，增加農民收益，并激發其增產热情和滿足消費者的要求。

有些產品，由于規格、質量不適合消費者的需要，推銷有困难的，应組織必要的加工或予以適当处理，加速資金周轉。同时，并应注意加强技術指導，提高和改進產品的規格、質量，以擴大產品的銷路。

農副產品的价格政策，是直接牽涉到國家和農民关系的問題。目前存在的主要問題是部分土副產品的收購价格偏低，有些產品則由于評級檢驗技術方面的缺点，压級压价的現象还不断發生。今后，凡划归供銷合作社經营管理的產品的收購价格，应加强調查研究，不合理的，应有計划地逐步調整適当提高；由國营公司掌握的產品，也应及时向他們反映情况，坚决貫徹國家的优級优价、分等論价的价格政策。通过价格政策，指導和影响農民積極發展生產，和促進供銷合作社不断地改善經营管理。

此外，对扶持灾区農民生產自救，也是当前各級供銷社的一項繁重的經济任务和政治任务。因此，对灾民所生產的土、副產品和廢品必須大力收購，并尽量發揮基層社和合作商店、合作小組的力量，努力尋找銷路推銷，同时，协助供应部門，做好灾民所需要的粮食和必需的生產資料和防汛、排涝器材的供应，以及耕畜的保护工作，以支援灾民生產自救、战勝灾荒和重建家園。

总之，帮助農民，把土副產品推銷出去，使農民增加收入，不僅从經济上能够提高社員的生活水平，充实和積累生產投資力量，而且对巩固農業社的發展，具有重要的政治意义。因此，供銷合作社应坚决按照：凡划归供銷社收購（包括代購業务在內），且有銷路的產品，供銷社都要收購起來，銷路不明的，应積極尋找銷路的方針，充分發揮各方面的力量，把土副產品的采購和推銷工作，做得更好些。

一向認眞推廣先進經驗的胡家鎭供銷社

四川省隆昌縣胡家鎭供銷合作社自从1953年起，就开展了以增產節約为內容的劳动競賽，一直沒有間断。在競賽中，理事会緊緊抓住了总結和推廣先進經驗这一中心环節，几年來，总結和推廣了八十八件行之有效的經驗，因而大大改善了經营管理，歷年都完成了業务和財务計划，并涌現出二十三名先進工作者（相当于現有干部总数的48.9%）和九个先進單位。

胡家鎭供銷合作社总結和推廣先進經驗的主要經驗是：有組織有計划的領導推廣先進經驗的工作。自1953年成立了節約委員会，即負責領導競賽和推廣先進經驗。这个委員会下設兩个組：1，審查研究組（由統計、会計、業务組長等三人参加），專門研究審定合理化建議和先進經驗；2，宣傳鼓动組（由文書及干部保衞人員、售貨員或業务組長等三人参加），負責总結材料及开展宣傳鼓动工作，对涌現出來的好人好事，及时予以表揚奬励。理事会的政治副主任親自負責節約委員会的工作，并兼任審查研究組的組長，有計划的領導各單位总結和推廣先進經驗，節約委員会的人員，也經常深入各單位督促檢查，因而有力的推动了这一工作。对內容比較复雜的先進經驗，都是事先做出推廣計划，把推廣的進度、步驟、方法、要求、要解决那些問題、如何分工負責，以及会議檢查制度等，都具体規定出來，由理事会研究、羣众討論通过，并先行試点，取得經驗后，再全面推廣，以防止推廣中的盲目性。例如：推廣养馬区社执行商品儲备定額的經驗时，干部的思想上抵触很大，理事会即决定先在布疋門市部試点，取得效果后，再拟出全面推廣的方案，分为提高思想認識、学習技術、建立制度等三个步驟進行，并确定技術指導由財会部門負責，各單位都明确分工、包干負責，定期彙报檢查情况，及时解决推廣中的問題，因而在区社各門市部中順利的推廣了这一經驗。

为了解决在業务上存在的关鍵性問題，他們常常圍繞着当时的中心工作，針对業务上的薄弱环節，提出課題，發动职工，想办法、找窾門、提出合理化建議。如1955年秋季，在清理資財时，發現了積压很久的二十多疋匈牙利藍布和反花呢，經專業会議討論后，就想出了“算細賬”的办法：即根据匈牙利藍布的三大特点（幅寬、質量高、比“二四”藍布便宜）和農民愛穿的“二四”藍布对比，農民買布时，首先推荐并宣傳匈牙利藍布的好处，因此，不久就賣完了。

珍視并支持职工的積極性和創造性，注意克服保守思想，也是胡家鎮供銷社推廣先進經驗的重要內容之一。为了及时搜集和处理合理化建議、并掌握先進經驗总結推廣的情况，節約委員会制發了合理化建議的卡片，并建立了“点滴經驗登記簿”。这样，职工們一有合理化建議，就能随时填好卡片，轉交節約委員会審查，总結推廣了什么經驗，也可以随时寫在登記簿上。同时，增產節約委員会的人員也經常深入門市部發現和搜集点滴的經驗和建議，并將各競賽單位提出的合理化建議和执行的數字，以及总結推廣先進經驗的情况，繪成圖表，挂在主任室內，以便及时推动工作、并做为評比的根据之一。

節約委員会对职工的点滴創造和改進，总是積極的在精神上給予鼓励、在物質上給予帮助、在时間上給予方便。例如：在1955年第一季度，農民的紅苕(即紅薯)普遍生了黑斑病，霉爛很多，为了減少損失，農民都赶着把紅苕切成片晒干，有的就用鉋黃瓜的鉋子來鉋紅苕片，但一天最多也只能鉋一百八十斤，而且有不少農民都把手弄伤了。这就使供銷社对紅苕的收購受到相当影响。胡家鎮供銷合作社便發动职工想办法，当时木工李佐卿，研究試制“多刀鉋苕器”，可是碰到困难就停止了。節約委員会知道这种情况之后，就一面鼓励他繼續試驗，一面又找了几个木工帮助他研究，后來，終于制成了。这一“多刀鉋苕器”一天能切三千斤紅苕，提高了切苕效率十七倍，減少了紅苕霉爛的損失。对于有創造或改進工作的先進工作者，就及时把他們的事蹟上报縣社，通报表揚，并給予荣譽及物質上的奬励。这些措施，大大鼓舞了职工們發明創造的情緒，也是开展先進工作者运动的有力保証。

胡家鎮供銷合作社推廣先進經驗的方法是多种多样的。主要有下列几种：

1.組織先進帮助落后。該社理事会經常組織先進工作者对于落后單位或个人進行帮助。例如付家分銷店的营業額只相当于云頂分銷店的一半，而付家分銷店的經济条件和云頂相差不多，經研究后，發現付家分銷店营業額低的原因，是經营管理差、社羣关系不好、領導薄弱。因此，理事会即决定抽調模范工作者鄭光慶到付家分銷店去当經理，調整了該店的商品、学習推廣了先進經驗、密切了社羣关系，使付家分銷店的营業額迅速上升到相当于云頂分銷店的80%。

2.召开專業座談会。对于比較容易推廣的先進經驗，一般都是采取召开專業人員座談会的方式。如推廣“油提倒挂”減少損耗的先進經驗时，就召集各單位售油人員座談，先由創造人介紹，大家再研究討論，在知道了它的好处后，售油人員回去就主动的推廣开了。

3.講課。对于內容复雜、需要講解的經驗，就采取講課的方式。如推廣“商品儲备定額”时，就由会計股長首先組織会計学習，并給全体售貨員上大課，然后按業务單位划分小組討論，由会計到業务單位進行輔導，因而使大家完全懂得了这一經驗的內容和操作过程，这就減少了执行中的困难。

泰州市供銷合作社
开展同工种同业务競賽的做法

周汝礼

江苏省泰州市供銷合作社，今年二季度，在社內人与人、組与組开展社会主义競賽的基礎上，逐步深入地开展了同工种、同業务的社会主义競賽。

掌握具体條件　確定競賽形式

泰州市供銷社共有干部一百三十四人，綜合門市部三个、生產資料門市部四个、廢品采購站四个、批發站一个。歷年來，該社开展競賽都是按不同業务性質开展人与人、單位与單位的混合競賽，所以往往在競賽开展后，难以互查、評比和交流經驗；再加上对競賽的領導不够，使競賽不能經常坚持下去。虽然这是老問題，但几年來都沒有認眞研究，得到改進。今年三月份，江苏省供銷社積極分子大会和政治工作会議开过之后，泰州市供銷社理事会重視与加强了政治工作，建立了競賽領導組織，充分研究了現有情况和具体条件：（一）全社人与人、組与組的競賽已有了一定基礎；（二）生產資料、生活資料等門市部已划分了專業小組；（三）門市部分布得不太分散，可以經常集中开会或組織互查。为此，确定將競賽形式推進到在各同工种、同業务中來开展人与人、組与組的競賽。全社划分了生產資料、生活資料、采購、財会、总务、領導等七个競賽归口單位，各归口單位成立三到五人的競賽小組，組長由归口領導干部兼任，并同时參加为全社競賽委員会的委員。这样，今年二季度的競賽工作，首先由競賽委員会提出总的要求，由各归口單位的委員分头貫徹，訂出各專業的具体工作計划，然后再分別召开会議進行布置、討論、貫徹。各

門市部也以專業小組为單位訂出工作指标和个人保証条件。这样作，使职工們感到相互間業务相同，競賽起來有比头。也使該社領導上覚得分工細致，任务明确，便于領導。

認眞分析研究　提出可比條件

同工种的形式确定了，但必須提出相互間的共同競賽条件，这样才能作到目标明确，便于互查和評比。四月份开始时，由于研究不够，对不同工种的不同競賽条件沒有明确規定，領導也沒有認眞審查和拟訂檢查制度，所以使競賽又一度流于形式。針对这一情况，領導提出了各專業的共同競賽条件。提条件时，也考慮到是全面提好呢？还是根据各个时期的不同工作要求，只提重点好？如單提重点条件，就要防止少数干部領会不足，工作中顧此失彼；但是要提得条件过于复雜、太多，不但使干部难記，而且主要目标也不够明确，也就会对当前工作失去積極推动作用。經过反复的分析研究，最后才确定：条件必須力求簡單明确、好查、可比；在提条件时可以全面，但貫徹时必須明确重点。五月份，首先在生產資料、生活資料、采購三个重点部門，拟出了“十好”可比条件。如生產資料上，除提出完成任务好、执行政策好、改变供应方法好、执行結合合同好以外，还提出了商品陈列、保管、宣傳教育、服务态度等內容，提出后，即發至各小組討論通过。干部們一致反映：这一來，目标更明确了，勁头也更大了。

按系統推廣先進經驗

競賽开展后，將推廣先進經驗也作为各部門的競賽条件之一。推廣的方法：首先在布置二季度工作时，各归口單位領導上認眞研究了省社决定推廣的先進經驗，再將不同的先進經驗分別組織各門市部职工学習討論，并拟出具体办法立即加以推廣。各生產資料門市部，学習先進經驗后，普遍与郊区農業社簽訂了結合合同，又組織了送貨下鄉，一边供应，一边檢查結合合同；在五月份，小農具送貨額即有二千七百八十一元，占門市小農具营業額的37.2%。在生活資料門市部，也以高桥門市部作試点，采取边学边做的办法，推行了小組营業責任制，五月份并在推廣“小組营業責任制”的基礎上，实行了干部輪休，使長期未得解决的干部休假問題，獲得了解决，進一步激發了干部的競賽热情。另外，在各归口單位，也利用召开会議的形式，相互交流了經驗，如采購上，原來高桥、西倉兩个站对破布看价不統一，經过在專業会上当場測驗，找出問題，統一了目光。又如演化桥采購站把錫当作鉛收了下來，吸取这一教訓，便通过專業会共同研究学習了鑑別錫、鉛的技術。在各个專業会上，也經常开展批評，檢查計划，揭發存在的問題，貫徹当前工作內容等，加强了各归口單位的領導。該社領導上对檢查工作非常重視，發現了好的經驗，便組織职工去参观学習。另外，通过評獎發現的好人好事，也馬上分別進行表揚介紹，發动职工們学習。

及時做好評獎工作

競賽按專業归口开展后，必須及时做好評獎工作。如果評獎的期限規定得过長，就会失去及时推动工作的作用；規定得太短了，領導上掌握也比較困难。因此，該社競賽委員会确定：个人評比，一季一次，發榜公布，半年發給獎金；單位中，开展每月循环紅旗競賽，月月評比，半年給獎。評比的方法是：（一）个人評獎以專業为單位，由个人总結工作，小組討論、推荐，然后，領導核实材料，召开各归口單位領導干部会議來提名，和介紹事蹟，共同討論通过。半年評比給獎时，以季度評比为参考；（二）單位評獎是：月度紅旗競賽評比由領導平时掌握材料，在月終的專業会上提名，共同討論通过，并交流經驗，必要时組織实地参观。半年評獎时，則以月度評比为参考。

社員休息室

江苏奉賢南桥供銷社，于1955年8月間在肖塘分銷店办了一个社員休息室。

这个社員休息室有兩間房子，門口設着标准尺、标准秤，室內設备有桌凳、茶水和水烟袋，并备有各种通俗書报。另外还有乒乓球、扑克牌等娛乐用具，每天都有不少上街買东西的社員群众到这里休息、看書报和作各种娛乐活动。

休息室还設有意見箱和意見簿，并通过口头閑談等方式征求社員群众对供銷社的意見和要求，随时反映給理事会研究处理。比如去年群众在社員休息室里反映，現在普遍缺乏馬鈴薯种和大蒜种，到处買不到。休息室把这个情况反映到理事会，經过調查研究，及时采購二千多斤馬鈴薯种，并組織商販收購二百多斤大蒜种，滿足了群众的要求。

此外，休息室有时还协助業务部門圍繞当前供銷社中心業务，用黑板报、廣播筒，以及座談会、商品展覽会等方式，向社員群众進行宣傳教育，征求群众对改進業务的意見。比如在春耕生產季節，休息室邀請有經驗的老農、農業生產負責人等举行了座談会，研究生產資料供应問題；在秋后業务旺季，邀請青年和妇女們开座談会，研究生活資料供应問題。这样，不但進一步地联系社員群众，也改進和提高了供銷社的工作。

这个社員休息室每月的書报、茶水、水烟等日常費用，只要几塊錢。負責管理社員休息室工作的也是由其他部門干部兼任，因此实际上开支不多，收穫却是很大。社員們一致反映說：“供銷社这件事情办得好。”

（江苏省供銷合作社）

進一步办好社員文化福利事业

全國供銷合作总社組織檢查局

供銷合作社是羣众性的商業組織，它必須充分促使社員羣众都來关心自己的合作社，参加合作社的活动。基層供銷合作社章程中規定每年在盈余中提出一定比例的公益金，拿來举办社員文化福利事業，就是为了要通过它提高社員思想覚悟，密切社員与合作社的关系，發揮廣大社員羣众管理和監督合作社的積極性和主动性，从而更好地搞好業务，更好地为羣众服务。因此，办好社員文化福利事業是供銷社一項極为重要的羣众工作。

几年來，有少数供銷社办了一些社員文化福利事業，如社員俱乐部，社員休息室，圖書室，茶水站，优待社員看病，优待社員看电影等，有的办的比較好，社員很滿意，对于提高社員思想覚悟，密切社員与合作社的关系起了一定作用。如江苏武進縣礼加和焦溪兩个供銷社所办的社員俱乐部，活动面很廣，上街買賣的社員都喜欢到这里休息、吃茶、看报。湖南湘鄉縣十五个供銷社办了八十六个茶水站，受到廣大羣众的欢迎，社員們反映："到底是我們自己办的舖子好，不光買賣老少無欺，还备上茶水招待我們，眞是处处为羣众服务。"湖南大部分縣的供銷社都与文化部門电影隊联系，社員憑社員証買票給以优待。黔陽專区十一个縣六十二个供銷社去年放映一百五十六場电影，享受优待的社員十二万多人，獲得羣众的好評。芷江縣一个老社員尹先貴看了电影高兴的說："我活了六十多歲沒看过电影，現在供銷社請我們全体社員看上了电影，优待是小事，情义就大了，这都是共產党毛主席領導的好，我和我的老伴还得再入上兩股哩！"上述事实說明了，通过举办社員文化福利事業，社員与合作社的关系是更加密切了，从而也就進一步巩固了合作社組織。

可是，現在各地供銷社的社員文化福利工作还沒有普遍开展起來；已經办起來的，也还有很多沒有办好，沒有充分發揮它的作用。这主要是有些干部特別是有些領導干部对供銷社的羣众性还認識不足，存在着單純業务观点。他們認为办社員文化福利事業是"找麻煩"，有些人借口怕花錢，怕"影响積累"，不願積極進行。由于重視不足，对已經办了起來的，也不積極領導和加强管理。因此，目前供銷社的社員文化福利工作还是远远落后于羣众的需要。

为了把社員文化福利事業普遍开展起來，并把它办好，特提出以下几点意見，供各地供銷社参考：首先，要在基層社的領導干部的思想上，明确認識到：举办社員文化福利事業不僅是供銷社的重要的羣众工作，也是供銷社章程中規定的社員应享受的权利，不是可有可無的事情。因此，应当積極穩步地把这一事業开展起來，并認眞把它办好。已經办起來的，也应加强領導和管理，充分發揮它的作用。各上級社的主管部門也应加强領導与檢查，并总結和推廣这方面工作中的經驗及其成果，用生动的事实來教育干部，使这一工作能够普遍地和更好地开展起來。

第二，由于各地情况不同，公益金積累多少不一，因此，究竟应該办哪些社員文化福利事業，不宜作統一規定，不能强求一致。应該掌握为大多数社員羣众服务和量力而行的原則，在需要和可能的情况下，本着因地制宜和因时制宜的方針，和廣大社員羣众商量，有計划有步驟地一步一步地去办。目前農村正在开展各种文化工作，供銷社举办社員文化福利事業时，可以与農業生產社分工合作，或采取与農業生產社联合举办的方式，避免重复浪費。

第三，举办社員文化福利事業，必須坚持勤儉的方針，防止貪多圖快和鋪張浪費現象，要作到"花錢少，效果大，受益廣"。文化福利事業办的好与不好，并不完全决定于花錢多少，主要还是在于办的是否得当。如江苏武進縣礼加和焦溪兩个供銷社办的社員俱乐部，开办費只用一百五十多元，每月日常开支只花五、六元，經常組織社員开展各种文娛活动，社員反映很好。可是有的社貪多、开支太大，如湖南湘鄉縣九区供銷社与七个診所，一个衛生所訂立合同，优待社員看病，一个月就优待社員看病处方箋一千八百六十六張，光这一項开支就超过了該社積累的公益金。因此，各地基層供銷社对过去積累的公益金的使用，应該有个規划，在規划中訂出举办各項事業使用公益金的比例，并留一部分作准备之用，防止过去不用現在一用就全部用完或使用不当的現象。

第四，应該注意通过举办社員文化福利事業对社員羣众講解社員权利、义务和進行社会主义教育，以提高社員的主人翁思想和社会主义覚悟。如江苏泗陽縣穿城供銷社招待社員看电影时，用幻灯片和擴音机宣傳社員的权利和义务，廣东茂名縣五区供銷社办的社員休息室，每逢集日对社員羣众進行宣傳教育工作，如宣傳供銷社的任务，当前經济生活和農業合作化运动等。同时还会同学校、工会等有关部門來讀报、講解时事。有时还請党政負責同志來進行有关社会主义教育的报告。社員們一致称讚这件事情办得好，把社員休息室称做"社員之家"。这些經驗都是很好的。

做好日用雜品的旺季市場工作

黃 大 明

今年，日用雜品的旺季市場特点是：農民对某些日用雜品的需要超过了一般居民的消費水平；若干主要日用雜品的貨源不足。因此，日用雜品的旺季市場工作，即將進入緊張狀态，应当引起供銷社各級業务机構的深刻注意！

旺季市場需要的日用雜品，主要是家庭日常生活必需的、不可缺少的品种，各級供銷社負責日用雜品供应工作的干部，必須抱着为農民打算家务的态度，尽一切可能做好供应准备。農民需要的粮食、布疋等，已經由國家計划供应了；我們如不能同时供給農民鍋、碗等日用家具和扫盲运动需要的文化紙，妇女習用的衛生紙，以及針头綫腦等等，農民的生活还能过得好嗎？据最近調查：鉄鍋：江苏農村1955年是四点零八戶添一口，1956年是三点六戶須添一口；廣东1956年是三点一一戶須添一口。日用陶瓷器：江苏農村平均每戶現有十四只，1955年每戶買三点六只，1956年每戶須添四点五只；廣东1956年平均每戶須添二十只；安徽1956年每人須購買四角六分錢的日用陶瓷器，比1955年增43.3%。手工土紙：安徽省用的文化紙，1955年平均每人用三張半，1956年用六張；衛生紙1956年平均每人購二十八張半，比1955年增53.2%。全國每戶每年一般都要增加一把筷子，虽然它值錢不多，但消費的需要面寬量大，是不可缺少的。至于妇女、兒童在过年过節时需要的花花朵朵，几年來，总是沒有得到滿足。大体上，在本年度內，全國需要供应鉄鍋兩千万口以上，日用陶瓷器总值二億元左右，土紙三十余万吨，筷子一億把以上，等等，而絕大部分又都是在旺季供应。經驗証明：这些商品的供应工作，一進入旺季就逐漸緊張起來，一直到年底。因此，我們应当責無旁貸地、很好地为旺季供应工作做好准备。对于一些干部輕視經营日用雜品的思想，应該及时給以批判，为迎接旺季業务扫清道路。

旺季的農村市場，表現为供应和收購兩方面緊張的季節性。因此，我們必須根据今年三月全國第二届日用雜品会議的供应部署，結合安排明年貨源以及加强計划和經营管理制度等要求，認眞做好以下各項工作：

第一，为着比較确切地調度旺季供应物資，繼續做好調查羣众需要的工作，有極重要的意义。目前，各級批發机構亟待解决的系統批發計划，商品儲备定額，必备商品目錄等制度，都要依靠調查羣众需要做基礎來推行，并須于本年度內按原定期限完成，才能有利于安排今年旺季供应和制訂明年供应計划。上半年中，山东、廣东、江苏、甘肅、安徽、湖北等十省，都通过研究典型戶生活需要，或經由小型商品展覽会等方式，進行了調查羣众需要的工作，并做得很好，应当繼續推廣这些經驗，以减少業务經营的盲目性，提高供应工作的質量。为此，要求以省級站为中心，推动所屬范圍內的縣站繼續進行調查研究，不断提高为羣众需要服务的計划性。

第二，为着做好旺季市場的供应和克服若干品种供不应求的困难，抓緊时机檢查和調整供应貨源，并应按重点商品和重点地区進行檢查工作，銷地批發站应即逐級檢查供应計划和貨源情况，產地批發站应即檢查收購和供应合同的执行情况，發現問題即逐級上报，以便及时進行調整貨源，發掘新貨源或开辟代用品等工作。各地必須及早着手檢查，避免臨时手忙脚乱的現象。由于今年若干品种的供不应求情况已难避免，調整貨源工作势在必行，为此，銷区应掌握：農村必須照顧大城市需要，主要品种的商品必須首先照顧歷史銷区，尽量推廣新商品和代用品，積極研究積压品种的歷史銷路，建議生產部門对不適合羣众需要的品种進行改進；產区应掌握：積極完成收購計划，嚴守外調合同信用，对供不应求的品种应按三月全國第二届日用雜品会議的產区內外銷分配比例执行，發揚从照顧全國市場需要出發的整体观念，反对只顧地方需要、不顧大局的、狹隘的本位思想。

第三，在准备明年貨源的旺季收購工作中，除做好一切必要的組織訂貨、安排生產条件等外，正确的收購价格，对刺激生產、完成收購任务有决定的意义。今年，土紙、草席等日用雜品的生產，由于農村副業安排的不够好，原料的生產又是小年，加以生產設备殘破，对產量有一定影响；但我們自去冬接手批發以來，未能認眞研究收購价格，沒有及时扭轉几年來的价格偏低情况，沒有使价格对今年的產量起到应有的積極作用。今年，各省虽已引起注意，先后提高了收購价格，但从歷史比价看來，調整得还很不够。各級批發机構如再不重視这一問題，不接受去冬未及时提价的教訓，不能从价格方面消除妨碍掌握物資的因素，就要犯嚴重的錯誤。为此，全國供銷合作总社正研究調整土紙、草席等价格的方案，并且即將迅速推行；各省亦应就分級管理范圍，及时抓緊应該調整价格的工作。調整農村副業產品的收購价时，应注意不要影响專業手工業生產的積極性；調整原料（如席草）的收購价格时，应注意掌握農副業產

品間的价格差距，要使農民願意生產；調整手工業產品的收購价格时，应照顧生產者有利和当地一般相类似的手工業者的收入水平，不应超过同类的机制產品。提高收購价应在零售价不变的原則下执行，由此產生的經营損失，要从开展直运、降低流轉費用和經营利潤等办法中去解决。此外，各級批發机構的負責同志，今后必須親自动手，認眞領導价格工作，積極地做好为生產、消費服务和完成積累國家建設資金的繁重任务。

第四，整頓經营管理制度。以最低廉的价格，供应人民以最滿意的消費品，应該是各級批發站的基本职能。但，今天批發环節过多，环節費用和利潤較大的現象，还普遍存在，这是应当迅速改正的。例如：从產地收購到銷地零售，很多是經过四个、五个或六个环節；直运工作还未引起普遍重視；包裝浪費很大；商品下放未能認眞执行；选購工作尙未提上日程等。为此，各級批發机構，应当積極地去指導經营管理。今年三月全國第二届日用雜品会議，已决定从摸索四項定率着手，按照又多、又快、又好、又省的原則，加强对經营管理制度的領導。在目前調整收購价格的情况下，这更是一个做好批發業务的关鍵性問題。必須結合調整价格，首先摸索產地站和銷地站的不同的經营定率，从逐步肯定商品周轉率、流轉費用率、損耗率和利潤率中，实現經济核算制。如果忽視这一問題，必將在業务上造成極困难的被动狀态，不易做好今秋旺季以及今后的工作。

农民需要哪些日用杂品？

——对和平高級農業社十五戶社員的調查

儀征縣供銷合作社

七月中旬，江苏省仪征縣供銷合作社組織工作組去谷鎮鄉和平高級農業社，調查了十五戶社員对日用雜品的需要情况。

和平高級農業社是今年一月份建立的，有五百零一戶，二千一百六十八人，其中男劳动力六百四十二人，女劳动力六百零八人，男女劳动力占全社人口的57.65%。在土地方面，除社員的自留地外，实有田六千三百五十五畝，其中旱田占47.55%。今年該社的小麥減產，养鷄也虧了本，其它副業也不多，社員生活尙有一些困难，但秋季的作物長得很好，淹不掉，旱不了，丰收有望。

在工作組选擇的十五戶農業社社員中，有貧農六戶，中農七戶，富農一戶，未改变成分的地主一戶，总計七十九人，男女劳动力各有十七人，占总人数的43.03%。

1955年，在这十五戶社員中，平均每人購買日用雜品的金額为二元七角八分，1956年購買額上升为五元零八分，比1955年增長82%。購買的商品計有日用陶瓷器、國產手工紙、炊事用具、夏凉貨品、小雜品和小百貨六类，其中以夏凉貨品增長幅度較大，日用陶瓷器、小百貨次之，其余的也有相应的增長。

一、日用陶瓷器类：1955年平均每人購買額为五角八分，1956年为八角一分，增長39%。其中，盤子、茶壺、羹匙的購買量增長了一倍到五倍，盆、罎、罐購買量則下降，主要原因是農業合作化以后，請人做活的少了；有些副業归社里經营，買的也就少了；缸的上升幅度，今年不如往年，这是由于麥子歉收，晒醬少了，以及單干粉坊合并由社里經营，缸还有多的。

二、國產手工紙：1955年每人平均購買額为三角六分，1956年为三角九分，增長7%。随着農村文化、衛生运动的开展，文化用紙需要增加达一倍半，表芯紙一般做灯芯、火眉用，草紙的实际需要量增長不大；焚化用紙总的是下降。

三、炊事用具：1955年每人平均購買額为四角一分，1956年为四角三分，增長6%。小鉄鍋增長近二倍，平均三戶要買一口鍋，主要原因是以往請人做活要用大鍋做飯，現在不請人，一家有个小鍋就行了。况且，当地柴草又貴，大鍋費柴草，不如用小鍋省。現在，農村中組織小家庭的多，除飯鏟、風箱外，其它均有增長。

四、夏凉貨品：1955年每人平均購買額为9角5分，1956年为二元七角八分增長近二倍。草席四季用容易坏，需要量大，平均五个人一条；枕席、竹席都有增加；以往是麥稭做扇子，現在都要買上一把芭蕉扇；以往天雨頂背篷，現在入社活动多，文化学習忙，雨傘需要量比1955年增長二倍，平均二十五人要買一把傘；由于今年收入增加，農民要做新帳子，夏布需要量剧增。

五、小雜品类：1955年每人平均購買額为二角，1956年为二角三分，增長12%。由于除四害运动的深入开展，捕鼠器增長約三倍；蝇拍在農村里用的人少，沒有增長；以往農民用毛竹板、蘆柴根穿把刷子刷灰塵，如今要添把長条刷；現在，男女都忙学工分，針線活少做了，頂針和針的上升幅度不大；因妇女梳头的日漸减少，老婆婆用东西特别仔細，髮網的需要量下降。

六、小百貨类：1955年每人平均購買額为二角七分，1956年为4角4分，增長59%。髮夾的实际需要量增大；头繩过去是棉花搓搓，紅水里拖拖，現在買現成的便当，所以有些增加；梳子、篦子、梳粧盒、鏡子，一般还

是婚事用的多，平时添换不大；腿帶，除老婆婆、小孩子用外，一般人都不用它了；鈕扣子經济、美观、省活，用的多起來；当地農民喜用"壁虎子"灯，对煤油灯用得少，灯罩子打碎了就怕換，所以实际需要量不大。

根据調查，農業生產社集体方面的需要还不大，需要也不迫切。副業生產用的缸，由于个体經营时的用具投資入社，暫时可以不購買；举办集体食堂的时期还早，炊具需要不迫切；文化用紙增長較大；小百雜貨中只有別針、鞭炮、煤油灯等是需要的。

从購買日用雜品的时間和使用情况來看：

一、磁器：以往銷江西磁碗，現在要博山貨。往年農忙買碗多，現在过年过節才買碗和小孩子多的人家常買碗，俗話說，"一个小孩三个碗"；嫁粧磁器要成套買（油盒、粉缸、皂盒、牛奶盅、罗漢湯各一对），用不坏就傳給下代，打坏了就不再添換，一般秋收后婚嫁喜事多；一般均需要茶杯、胖放盅，但雞心蓮子盅多是結婚的人們購買。

二、陶器：秋收后的需要，以缸为主，醃菜、做粉、吊酒用海放大元、砂缸、二石、大高小五和大小水缸等，盆次之，單大元、單二元、大小光底盆要得多；冬腊月銷年貨，大水罐、放水罐、放云斗、大千、挂口套、五元套、放油罎、放瓜罎、子洋罎，以及土窯出產的猪食罐都很旺，缸、盆一般用五年至十年，罎、罐容易破。灯缸（做挂面）、鳥罎現在已不用了。

三、土紙：文化用紙主要是毛边紙，其它如色紙、表芯紙、草紙平时銷售小，冬季和过年前后銷售的量大。此地也有人買表芯紙、草紙回去做迷信紙用的，錫箔的銷售量在清明、七月半和冬季最旺。

四、炊具：一買銷無边的鉄鍋，以往要七至十張鍋，現在三至五張鍋要的多，十張以上的鉄鍋需要量小了，四張半至七張銷的多。鉄鍋可用十年以上，農民大都是把鍋补了又补，直到补了不上算的时候才肯買新鍋；農民平时是買白元竹筷，喜事才買紅筷，以往是"請人添筷"，現在是逢时过節上街帶一把。

五、夏凉貨品：草席是四季貨，秋后銷的多，需要的規格是二尺四寸至三尺二寸的。一般能用一、二年，用得精細的可以达三年。当地農民用枕席的不多，爱使牛心的葵扇，因雞心的太小，銷售季節从五月到七月。蒲扇价格便宜，有病、做月子的和小孩多的人都要買一把。

六、小百雜貨：它的銷售旺季在秋收后。如髮網要大雪口的，年輕妇女一个月用一只，老婆婆三个月用一只，逢时过節都要換；別針，遇到游行运动就不够銷；頂針質量好的双料貨，農民就要多買几只；群众相信利華針，不喜用三角牌針；一般用二号的白脚剪刀；髮夾变化最多，五星夾容易坏，絞絲夾不緊，玳瑁夾太貴，黑一字夾不顯色。目前銷的是白一字黑平夾、珠夾、圓花夾，以金边花夾群众最喜爱。農民对髮夾总的要求是經济耐久，美观多样。

从这十五戶社員的需要來看，又各有不同。这是由于農業高級合作化后，取消了土地报酬，实行按劳取酬，社員的收入决定于劳动力的强弱。收入多的社員買的日用雜品就多，特別是貧農过去的家底薄，用具少，今年增加收入后，要買的日用雜品就較多。如貧農張荣藻的家里有兩口人，去年年底只剩一个碗，沒法吃飯，才去買了兩个；家里沒有菜刀，常年向鄰戶借用。今年，他参加高級農業社后，掙的工分多，他笑着对別人說："今年秋季好收成，該多買点日用雜品称称心。"

今年，平均每个貧農購買日用雜品的金額要比去年上升五倍，中農的購買額上升28%，地主和富農購買額沒有增加。因此，在安排貨源上，就要多注意貧農的需要，对价格便宜、經久耐用的貨品要多經营些。此外，農業合作化以后，干部多了，青年、妇女已有一定的收入，对花边、絲边寬緊帶和玻璃鈕扣等新商品的需要也多了。必須認識这些新情况，按照群众的需要組織貨源，才能滿足群众对日用雜品的需要。

开陽县供銷社对小土产、副食、廢品的調查

开陽縣供銷合作社

貴州省开陽縣供銷社根据上級社的指示，于七月七日至十八日，重点調查了二十七个鄉和三十一个農業生產社的土產、干鮮果生產量及生產季節和廢品潛存量。为了把調查工作作好，縣社首先抽出了干部九人專門学習了有关調查的文件，研究了調查工作的具体作法和步驟。然后，分別派到各区供銷社全体职工中，对这次土產調查工作的目的和作用及其重要意义作了傳达。随后全縣供銷社共抽出职工一百二十一人進行土產調查工作，其中專門調查的四十五人，其余結合業务進行个別訪問。在調查方式上，主要是分別產品的產区以鄉或農業社为典型，結合当前的中心工作（抗旱、夏鋤、安排副業生產）用算細帳和具体帮助農業社解决困难的办法。对普遍出產而又不是每戶都能生產的就進行典型戶的調查訪問，深入山場、林場調查。

这次全縣共調查了土產三十五种，干鮮瓜果十四种，干菜十三种，对从未采購过的新產品如柿餅、厥台粉、磨玉片等，也進行了調查。这次調查的詳細結果如下：

一、土產：

火硝：过去收購量每年不到一千斤。这次調查后証实產量很大，据花梨区新壩農業社的調查，光离社不远的一个大洞產火硝就很多。这次調查的同志曾与新壩農業社主任盧連坤等七人下洞進行調查，單过去生產过硝的四堆泥，估計就可出硝一万多斤。農業社主任說：“經常有人生產，年產量可达三万斤以上。”在龍廣区穿洞鄉調查了四个古老的深洞，据当地農民反映：这四个洞可出硝四万多斤。馬場区在土牆院農業社的調查，社內有二人会熬火硝，單下半年就可生產一千斤。其他各区也都產火硝。預計全縣火硝每年產量可达七万斤左右。每季均能生產，以四季度为最多。

生漆：过去認为該縣不產，据这次調查証明產量亦很大，單双流区在金華、中心、刘育三个鄉的調查，就發現有漆樹八百多根，若以每根割漆五至六兩計算，每年即可產漆三百多斤，全区約產一千多斤。其他各区也都出產。当前主要問題是：（1）由于農業生產社对此項副業未進行適当安排，副業生產工分低，因此農民对漆樹的栽培与管理不重視；（2）生產漆的技術員少，根据双流区的調查僅四人是漆匠，参加農業生產社后又以農業劳动为主，漆匠願生產漆，農業社不放手，强調農業生產，因此沒有搞；（3)漆的比价太低，过去的習慣是生漆一斤換白米一斗五升，現在每斤生漆最高才賣一元零一分，因此要解决价格問題。

斑竹：盛產于該縣馮三、馬場、花梨三个区。据馮三区毛栗鄉紅旗農業社的調查，每年可出售斑竹一万多根。馬場区黃木鄉也可出售二万多根。这种竹子在一般建筑和鉄路建筑工程中用处最大。目前馮三、馬場兩区都开始采購。

五倍子：1954年全縣还收过八万多斤，但到1955年却采購了不到一万斤。采購量減少的原因是价格低。据双流区雷打岩社社員反映：“每人一天以能摘五、六斤，只值四角多錢，不如做一天農業生產。”这次調查証实產量很大，如双流区可產六万斤，馬場区可產五万多斤，羊場、花梨等区也盛產。

竹麻：大多数区都出產。單龍廣区即產十万斤。

土藤：生長在山岩边，可以編制藤椅及其它用具。該縣馬場、花梨等区盛產。根据在馬場区宅吉等五个鄉的調查，年產量可达五万斤以上。花梨区亦可產四万斤。估計全縣可產十万斤以上，总值达一万三千元。生產季節八月以后。

其他如黃腊、土碱、松油、松烟、香巴、漆腊、構皮等，全縣各地都出產。据双流区在双永等三个鄉的調查，每年可生產二千斤以上。馬場区在洋水、官庄兩个農業社的調查，每年產四百斤以上。龍廣区新林農業社每年可產香巴一万斤。总的來說全縣土產潜在力是很大的。

二、副食品：

柿餅：是該縣的名產。主要產区是馬場。过去这里的農民均在秋后抽空進行生產，自產自銷。銷售地区主要是貴陽、遵义及本縣。產量很大，是農民的一項主要收入。馬場区每年可生產十万斤，商品量达八万斤左右，总值一万五千元。其他如龍廣、羊場区也都出產。

板栗：全縣各地產量很大。可以制粉和板栗干，还可釀酒。据馬場区洋水農業社的調查，年產量在十二万斤以上，全区十三个鄉均盛產，商品量可达七十万斤以上，总值四万五千元。

淀粉：全縣洋芋粉、紅苕粉產量最大，其次是厥台粉。据双流区九个鄉的調查，今年洋芋下种一百二十三万五千斤；計划可收九百多万斤，除農民自吃、留种及售种外，还余二百万斤，可加工洋芋粉三十万斤以上。頂兆区也可產洋芋粉十万斤。全縣約產四十五万斤洋芋粉，总值达十万元。紅苕粉，据花梨、龍廣区的調查，商品量可达四十万斤以上；目前主要是沒有銷路，不敢大胆采購。馬場区宅吉附近盛產厥台粉，遍山都是厥台根，据堰塘農業社農民反映：“解放前闹荒年，当地農民每戶均采厥台根，加工淀粉在二百斤以上，供銷社如果收購，我們社每年生產过一兩万斤是有的。”羊場区亦可產厥台粉二万斤以上。至今还沒有采購过厥台粉，对銷售市場不够了解。

磨玉片：全縣均產。据双流区練云鄉的調查，農民有三分之二的自留地用來栽培这种东西，全鄉可產五百斤以上。全縣約計年產五千斤以上。

柑子：是該縣主要鮮果之一。过去系農民自產自銷，运往遵义及本縣各区銷售。主要產区是花梨区。据該区新壩農業社調查，此項產品系当地農民主要收入，該社年產量达三十万斤，全区七个鄉有五个鄉都出產，年產量达一百三十万斤。

干魚：該縣花梨、龍廣、羊場三个区都出產。据龍廣区南江農業社的調查，去年曾有三个農民抽空时常捕魚，進行加工，每年可產一千斤以上。根据个別戶的調查推算，年產量可达三千斤以上。

其他如黃花、白瓜子、蜂糖、梨子、李子、桃子等，全縣均產，特別是桃、李、梨等產量很大。据馬場区三合農業社的調查，梨子年產量有七千斤。双流区在白馬、民主等三个鄉的調查，白瓜子年產量可达十五担，葛粉年產十担，核桃年產十七担，白果年產十一担。花梨区光李子年產量即可达十万斤以上。

三、廢品：

全縣廢品采購工作，过去总是認为潜力不大。經过这次的調查，証明農村廢品儲存还是有一定的潜力。由于过去宣傳不够普遍，農民不知道供銷社收購那些廢品；有的農民又認为把破爛东西拿在手中去赶場不光彩。据馬場区在土牆院農業社四戶農民的調查，过去存的銅元就有一百六十斤。羊場区根据在五个鄉的調查，推算今年下半年收進廢品总值就可以达到三千五百元。馬場区以三合農業社四十四戶的調查，每戶每年單坏鋤头、坏鍋鉄就出廢鉄約七斤，全区三千多戶每年單廢鉄就可出二万多斤。这証明農村廢品的潜力不是沒有，而主要是供銷社的工作問題。

梁堂區供銷社如何协助农業社开展副業生產

冠縣供銷合作社

山东冠縣梁堂区共轄六个鄉，六十一个自然村，七千一百七十六个農戶，人口有二万八千八百六十八名。区內有七个高級農業社，90%以上農戶都入了社。区內有耕地十二万三千五百六十二畝，地質多沙碱，土壤脊薄，加之連年遭受虫、涝、旱等灾害，農業收入不多，多半依靠副業收入來弥补。据蔡庄村調查，在一百九十九戶中，就有66.8%的農戶依靠編席渡春荒。另据“五爱”社（副業生產一般的社）1955年上半年的統計，副業收入总計五万三千一百七十元，占麥季農業收入的152.7%。

梁堂区原有編織、鉄、木、油、窰、軋花、飼养、糖稀、副食、醋、蝶絲、运輸等四十三种副業，羣众不僅有生產技術，也有生產習慣。但在粮、棉、紗布統購統銷后，如粉、面条、挂面的加工，糖稀、醋的釀造，点心、豆腐、豆腐絲的制做，以及土紡土織等，有些停頓了，有些減少了生產。而錢紙、香箔等迷信品的生產，也随着社会風气的轉变而停止了。特別是自農業合作化以來，農業社忽視副業經营，对停止生產的副業沒有过問，对正在經营的副業未加組織安排。因此，除農業社不可缺少的鉄、木、窰業外，絕大部分副業生產都停止了，產量大为減少，部分社員收入少，生活困难，得不到解决，生產情緒不高。如“五爱”社二百四十八个農戶，均有程度不同的困难未解决；其中八十多戶須靠救济來維持生活。梁堂村農民王書珍埋怨的說：“以前編席时有吃有喝，有烟吸；現在入了高級社，反而連旱烟也吸不上啦。”生產不積極。另外，農業社的資金困难也無法解决，沒錢買飼料、飼草，打井施肥的增產措施不能实現。因之，造成牲畜餓瘦和死亡。“五爱”社趙梁堂生產隊因缺飼草死牛五头，据全区不完全統計死牛达一百七十头。五爱社原計划追肥一万斤，因資金不足只買了六千七百斤；原計划打井二百四十眼，僅实現一百二十一眼。由于副業生產的停頓，羣众連猪肉、豆腐、粉条等副食品也買不到，市場出現了嚴重的呆滯狀态。

梁堂区供銷社本着上級指示“帮助農業社發展多种經济，开展副業生產”的精神，在四月份首先以“五爱”社为重点，恢复副業生產。取得經驗后，于五月三日召开了全区農業社長、副業主任、会計和鄉財委会議，進一步貫徹勤俭办社的精神，具体分析了由于副業停頓減少收入的損失，和其他不良的后果，提高了与会人員的認識。随后，又推廣“五爱”社組織恢复副業生產的經驗，以奠定大家搞好副業的信心。当場即有六个農業社与供銷社簽訂九千領蓆席的加工合同。“嶄新”農業社副業主任馬憲章檢討說：“过去俺社如果重視副業生產，絕不会弄得社員沒吃的，投資沒力量，牲畜沒草吃。回去一定把副業搞好。”至七月份統計全区已恢复發展十九种副業。“五爱”社已恢复發展到十六种。它們的作法主要是通过分类排隊，根据原料、技術、銷路、經营条件逐步恢复發展起來。如“五爱”社把副業分成兩大类：1.適于集体生產的，如打薄、打油、編席、运輸等十种；2.適于分散經营的，如編席、养蜂、养蠶等六种。并且把这些副業排了三个隊：1.有原料、銷路、具备技術經济条件，可立即組織生產的，如編席、油坊、木業、打薄、粉坊、鉄業等十三种；2.原料、生產、銷路有强烈季節性的，如豆腐、养蜂、軋花等六种；3.根据条件可以新組織發展的，如养蠶、打棉皮繩、养鷄、鴨、猪、羊、家兎、培育果林等十种。最后根据分类排隊結果，作出全面規划，立即行动。現已恢复了十六种副業。

帮助農業社开展副業生產是有很多困难的，最大的困难是農業社干部普遍的認为：“農活忙，利潤小，沒搞头”，“沒原料、銷路、資金困难”等思想問題。如“五爱”社社長曹洪江說：“社里沒本錢，農活都忙不过來，还搞啥副業！”又說：“搞農業一个劳动日合三元多，干啥能賺这些錢。”經过調查分析，影响副業开展的阻力不是原料資金困难，而是思想問題——農業社干部沒有認識到發展副業的重要性和副業与農業相互支持的積極意义。經驗証明：進行具体算賬对比的教育是可以克服思想障碍的。

梁堂区供銷社干部針对以上情况向農業社社干算了三筆賬：1.算开展副業生產增加收入，能够解决生產資金不足的困难，擴大生產投資，支持農業生產的賬。2.算增加社員收入，解决社員生活困难，提高生產情緒，進一步巩固合作社的政治賬。3.算合理組織使用劳力，減少損失，增加社員收入的对比賬。

經过算賬对比的教育，扭轉了農業社干部忽視副業生產的思想。全区七个農業社，普遍配备了副業干部，并有的已經或正在調整生產隊伍；李村鄉主席張樹波說：“俺这次一定把副業搞好，一个錢的收入机会也絕不放棄。”

副業組織起來了，但缺乏管理經驗，又產生了新的問題——記工評分、利潤分配、劳力安排、原料銷路問題，嚴重影响副業的开展。如“五爱”社对打油副業，起初采取按天記工的办法，不分技術高低，每个工作日記十分，和農業工分相等，以致社員情緒不高，出油率低，造成賠油四十五斤的損失。又如該社在軋花副業中分配利潤不合理，出現社員偷賣棉

籽的現象。其次，如粉坊的原料、青磚的銷路和劳力的合理組織使用等問題，也很嚴重。

供銷社根据上述情况，采取以下几个办法，帮助它們解决問題：

一、在記工評分、分配利潤方面，本着“按劳取酬，同工同酬”的原則，分別副業性質、劳动强度、技術高低，采取兩种办法处理：1、集体經营者，收入全数归社，由社根据每人收入的多少，予以折分記工。編席、打油、运輸等十种副業，均采用了此法。如編席，一般的每人每日可產一領，記十分；每日產一領半的，記十五分；个別人可產兩領，記二十分。运輸業采取了固定記分（每个工作日記十分）和生活貼补的办法（每日补助生活費六角）。打油業由于劳动强度高，技術性强，則采取“按件記分，超額奬励”的办法，每打一千斤，每人記十二分，多打多記，按比率增減。增加生產超額部分80%归社員，20%归社。另外，每年每人由社發布三丈，以示照顧。这样，大大鼓舞了社員的生產積極性。为了照顧社員的臨时零星开支和生活困难，还采取預支款的办法。如編席、搬运等，根据收入80%归社，20%給社員預支現金。軋花坊采用此法后，不但社員的生產情緒提高了，偷賣棉籽的現象也消滅了。2、个体生產者，如編席、打薄、养蜂、养鼈、販賣（販杏、青菜等），收入全部由劳动者自由支配，農業社給予生產时間上的照顧。

二、在劳力安排方面，主要是掌握以農業生產为主，發展多种副業支持農業，按充分利用有技術的人和照顧半劳力的精神，統一進行劳力安排。如“五愛”社七百四十八戶中，有男女整劳力一千三百零六人，半劳力一百七十四人。过去参加过副業生產的三百三十六戶，占总戶数的47.7%；参加副業生產的整劳力四百二十七人，占总人数的32.8%。对这些劳力已根据原有設备、技術条件，分別組織起來。同时，又根据需要与可能，組織了打棉皮繩、打薄等項副業。凡个体生產者，以農業生產为主，根据農事活动的緩急，留出一定的生產时間，如早、午、晚半日農活、半日副業或陰雨天進行生產；凡是季節性的副業，如軋花，在淡季时就抽出一部分或全部时間投入農業生產。

三、在原料、銷路、生產方面則遵循“以銷定產，以料定產，以產定銷和自銷为主，供銷社扶持”的原則來办事。对有些副業采取代加工的办法。如对粉坊、打油、編席、打薄、打繩，由供銷社付予原料，委託加工。也有些副業采取自筹原料、自找銷路，或以成品換原料的办法。如香油磨、豆腐坊、挂面坊、粉坊及鉄、木、窰業等都是。这样，原料、銷路、生產等問題都已基本解决。

經过这段的恢复發展，獲得顯著效果。根据全区三个月零十天不完全的統計，共生產葦席三万九千五百七十六領（每領加工費七角）共獲利二万七千七百零三元；油坊加工獲利二万二千二百元；窰業獲利二万五千二百元；打葦薄獲利三千五百元；运輸獲利三千四百零四元；养猪五千头，每头每月按積肥值三元計算，合四万六千五百元；其他如香油坊、醋坊、軋車等共獲利一万四千一百九十七元，总計獲利十四万三千七百零四元。全区参加副業的整劳力和半劳力共七千二百十七人，每人平均收入十九元七角。

过去農業社社員認为供銷社干部一來不是賣貨就是要錢，經过帮助他們开展起副業生產后，改变了这种看法。如王庄社長王开廣積極要求供銷社去帮助开展副業；过去供銷社运貨僱臨时工找不到人，現在主动找上門來。

开展副業生產的結果也活躍了市場，擴大了供銷社的購銷業务。如四、五月份收購任务超过計划177%，其中僅編席一項即占51.9%；四、五月份供应計划超額完成19.6%。从市場來看，羣众过去買不到的香油、挂面等，現在可以随时買到，農村市場的呆滯狀态也扭轉了。

实行伏蘋果“联運直撥”的初步經驗

黑龍江省供銷合作社

黑龍江省是伏蘋果銷地。过去，在產区接收伏蘋果的工作缺乏全省范圍內統一的組織領導，存在着“貨少了爭着运；貨多了誰也不运”的現象，給產区經营部門增加很多困难。

省供銷社于六月召开的全省干鮮果会議上，安排了全年計划，簽訂了省縣調撥合同，明确划分了省社与縣社的經营范圍。接着，又召开有关業务人員会議，檢查和总結了过去的接运工作。决定今年在伏蘋果經营中，加强產地接运工作的領導，实行“联运直撥”的方法。就是在貨少而又要全面供应的情况下，把很多快件联合成为整車，全省六十三个市、縣中，确定在哈尔滨、牡丹江、佳木斯、齐齐哈尔、綏化、肇东、北安、鶏西等八个地区設中轉站，貨到中轉站以后，再分撥到附近各地。但是，要实行这一办法，必須有統一采購、統一在產地一次作价、產地結算划撥和統一領導做前提。因此，在实行这个办法的同时，也改進了其它与此有关的工作。

黑龍江省供銷合作社于六月十七日至二十四日，集中訓練了省社和縣社的二十七名接收人員；組織这批接收人員有重点地学習了中央有关水果接收办法的文件和省社的水果經营方案，总結过去的做法，研究今年的手續和制度。为了便于执行这些手續、

制度，按照草拟的工作制度，進行假定操作；最后又对这个制度進行研究和修改。在此同时，黑龍江省社派物价員深入產地，摸索了一些有关制定价格的資料，規定出費用标准，并制定八个中轉站的固定价格。这样，就給今年伏蘋果的“联运直撥”工作做好了思想、技術和制度等方面的准备。

以往，在水果接运工作中，凡是經营水果四万斤以上的縣份，都必須派人到產地接收；有时產地貨少，各縣为了抓貨源，不到四万斤也派人到產地去。这样，使產地接收單位，头緒多，手續麻煩，人力、物力都有浪費。实行“联运直撥”中，各縣根据業务需要，派出接收人員，由省社負責組成全省統一的接运組，省社派干部一人担任組長，負責整个接运工作的組織領導工作。接运組下面又分設四个小組專責進行工作：（一）業务組：三人。負責掌握計划和產銷全面情况，進行調撥；（二）运輸組：二人。掌握运輸計划、發車、保管，研究提高技術裝載量；（三）檢查組：五人。負責檢查果品的質量和数量，保証运輸途中的損耗率，不超过省社規定的标准；（四）結算組：三人。負責作价、开票、結算、託收。另外，派八名干部分別駐在六个較小的伏蘋果產区，負責各該点的伏蘋果接运工作。

为提高工作效率，接运組內設有“联运直撥”原始記錄單，把全部工作程序都表現在这張單据上。具体的工作程序是：（一）業务組經过与產地联系，根据果品上市情况，將撥給各銷地的数字填在記錄單上，并按調撥計划，注明撥給什么地方。（二）檢查組根据記錄單檢查質量和数量，認为合格，就把檢查情况填入記錄單，然后將記錄單轉給运輸組。（三）运輸組根据記錄單上的發貨数量，進行發貨；如果从產地接收的貨物不能一次發回省內，即負責保管剩余部分。办完一切运輸手續后，將記錄單交給結算組。（四）結算組根据記錄記載实际發出的果品等級和数量，办理作价和託收承付手續，將單据随同業务組所制定的“商品鑑定回执單”寄給收貨縣份。为使工作進行起來更有秩序，組內还建立了一些必要的制度，如省社、縣社与接运組的联系制度，組內各小組的联系制度，定期的报告制度等。

根据上述做法，黑龍江省供銷合作社从七月八日到二十日，已經“联运直撥”了十七車伏蘋果。从实际工作中体会到运用这种方法有以下好处：（一）合理地安排了市場：实行統一采購、統一組織接运，克服了过去因多头采購、接运而造成的省內供应量此多彼少和此处積压、彼处脫銷的現象。（二）加速資金周轉，降低了流轉費用：过去產地發貨，省站作价、开票、結算，每次發貨后需二十天时間，各縣才能把款划归省站；今年產地一次作价，当时託收、結算，十三天就能把賬結清，使資金周轉速度比过去快了七天。“联运直撥”后，像过去需要發快件的蘋果，都改为整車裝运。以產地到綏化計算，每吨蘋果發快件需运費一百六十四元，發整車却只用二十八元就够了。（三）保証質量，減少了損耗：由于整車运輸，減少了过去發快件因中途搗車而造成的摔伤、挤伤等損失。过去零担發快件，損耗率平均为10%以上，今年“联运直撥”到哈尔滨、齐齐哈尔、肇东、綏化等六地的伏蘋果，实际平均損耗率只有3%。（四）去年由于組織領導不够，人員由各縣分散使用，不能很好地統一使用力量，作价、結算工作都在省站做；今年人員統一調配，作价、結算都在產地一次做完，減少了省站的中間环節，实际参加“联运直撥”的人員由去年的三十二人減至二十二人，完成的任务却比去年增加了一倍多。（五）簡化手續，做到了貨票同行：去年在發貨后，都以發貨通知書代替發票，差錯很多；各縣接到貨后，必須等待省站的結算單据，才能确定零售价格，影响及时出售。今年由于產地作价，一切單据都与貨物一起發到銷地，差錯現象消滅了，貨到票不到而影响銷售的現象也消滅了。

歪竅門

信不信由你，这是千眞万确的事情。尽管云南臨滄專区与河南商邱專区相距数千里地，兩个地方有不少縣供銷社的干部，却不謀而合的想出了同样的主意——为了節省电話費，該打長途电話向上級社彙报工作的科、室，都不主动打电話。硬等上級社來电話时，再占着綫一个一个滔滔不絕的彙报，每次通話时間总在十次以上。因此，到月末或季終一結賬，縣社的电話費下降了百分之几十，而上級社的电話費却相对的上升了百分之几十，这就無形中把縣社应开支的电話費轉嫁給專区社或省級社了。

我們覺得这种取巧的做法，非但与事無补，反而要造成工作上的巨大損失。試想，虽然付款者換了，应該开支的电話費絲毫沒有節省，“羊毛出在羊身上”，这筆錢終究还是供銷社拿出來的呀！至于为了要这么一个花招，把該及时彙报的工作情况和問題擱置下來不彙报，或者拖迟好些天才彙报，上級社不能及时掌握下級社的工作情况，也就不能及时决定政策和工作措施，不能及时帮助下級社解决各种問題。試問，这种損失应該怎样弥补呢？

由此看來，想在節約电話費上取巧，实际所得到的便宜是假象，它里面包含着工作受損失所付的代价，那是很不合算的。我們奉劝那些想在節約电話費上取巧的同志，丢掉这个歪竅門，多从集体利益來考慮問題，用全局观念处理工作。（云南省臨滄專区合作办事处周邦魁　河南省社商邱專区办事处王羡荣）

張俊茂同志采買商品的几种先進办法

甘肅省庄浪縣供銷社供应經理部采買員張俊茂同志，在工作中克服了采買商品“不按实际需要、見啥買啥”的乱購偏向。几年來采取以下的几种办法，勝利地完成了商品的采購任务，基本上滿足了羣众的需要，消滅了差錯事故，克服了商品的積压与脫銷現象，加速了資金周轉，增加了資金積累。其办法是：

（一）掌握庫存，審查進貨計划：縣社經理部交給采買員的進貨計划，采買員都要細致的查对和分析。根据当地的实际情况，結合以往采購过的商品种类、規格、数量、社內庫存等，全面加以考慮。如發現計划有偏大、偏小現象，即請示領導同意后再進貨，因此基本上消滅了商品的積压与脫銷現象。如今年春節时供应物資要貨計划中，寫对联用的大紅紙進一千刀，当时社內庫存还有四百二十刀，按歷年羣众購買情况，如按計划進貨，势必造成積压，經采買員提出意見，只進了五百刀，連庫存共九百二十刀，結果春節只供应了七百多刀。又如去年春初計划進鎖子兩千打（暢銷貨），考慮到以往一般只進五十至六十打的情况后，才將計划改为一百五十打，進貨后不到一月就賣完了，这样既符合实际需要，也防止了積压。

（二）掌握消費者的生活水平，考慮商品的銷售对象：每次在進貨时，都考慮到消費者的經济情况和条件。消費者既包括農村的，又包括城市的。城市的比農村的購買力要高一点，但農村比城市的消費者要多一些。根据以上特点，考慮了每种商品的銷售对象后，才作進貨。例如：在去年進兒童玩具时，計划進六十打白洋狗，每个要一元多錢，采買員考慮到这种玩具，既不会响，价錢又高，農民不会買給小孩玩，因此將白洋狗的進貨計划改变为單鼓、双搖鈴、泥娃娃等。既能吹又能搖，且每个只值二、三毛錢，很適銷。又如進冬女絨帽时，計划訂三打，后來看到样品好，適合農村的中年妇女需要，每頂价才一元八角，既好看，价又不高，因此將計划改为二十打。貨与羣众見面后，不到一个星期，就賣光了，結果一个冬天就銷售了三百三十打。

（三）注意商品的季節性、經常性、普遍性：該經理部很注意商品的季節性，如对服裝方面的絨衣、圍巾、背心、棉帽、單帽，副食中的調料等，在季節來臨前，就考慮由進貨到基層零售門市部的时間，及时的按計划采買、調运，以便消費者能及时的買到季節性商品。其次，对于經常性、普遍性的商品，如肥皂、牙膏、火柴、紙烟、文具紙張、煤油等，因为都是羣众經常需要的商品，就按照以往銷售情况，結合不同时期（如夏天到了，肥皂就用的多），按时進貨、調运，以保証羣众經常的需要。

（四）实行“三勤”、“三清”做到了物資供应調發及时、避免了商品積压和手續混乱現象：“三勤”就是：（1）采買員要勤向領導彙报，經常反映工作情况，与售貨員、保管員、業务人員取得联系，以解决存在的問題。今年四月份進毛筆时，第一次要進五千支，以后又改为一万五千支，兩次数目懸殊很大，采買員不知以那一次計划为准，經联系后進了兩万支，做到了合乎实际需要。其次和售貨員經常联系，了解他們从群众那里听到的意見，如金星鋼筆价格高，群众普遍買不起，而瑪利、万寿山、二联、三联等牌子的鋼筆，价值六角左右，很受群众欢迎，因此以后進貨时就進了三十打，比前多進了50%。又如：过去進的生鉄飯鍋都太大，新隴社售貨員反映，群众要小的，就進了四号生鉄飯鍋四十三个，很快就銷售完了。第二次又進了八十多个也都很快賣完了。（2）勤購貨：按季節銷售情况，采取品种多、数量小、經常采買的進貨方法，既加速了資金周轉，又滿足了群众需要，也防止了脫銷現象。（3）勤發运：在够汽車吨位、馬車載运量的前提下，对所購貨物，隨購、隨集中、隨發运，以避免保管不当，發生盜失現象。三清就是：（1）手續清：在購貨、發运貨物时，采買員当天应办的手續当天办清楚，做到你不短我，我不欠你，免使手續混乱，每次运貨总是貨票同行。（2）賬目清：采買員不管出外时間長短，每次回社后，均与会計核对賬項，以免手續不清，賬实不符，違犯財会制度。（3）数字清：采買員經手貨物，不論進貨、發运，均必須將商品按照規格、数量、重量等，当面点清，避免了貨物長短，規格不符，鬧的社外、社內的关系不好，和賬务糾纏不清等。如去年十二月間从天水市文化用品公司二級站進墨盒一百二十个、金筆五打，当面清点时墨盒短了六十个，金筆長了一打，馬上作了多退少补的手續，使該站經办人員感动的說：“今后一定向你学習对工作細心、負責的态度”。

（五）新商品少進先試銷：消費者需要的商品是多种多样的，因此采買員在進貨时，就以消費者的身份，选購新品种、新花样。这样本年四月份就增加了百貨、文具等新品种四十六种。如去年冬進貨时，看見公司的和平絨帽，適合当地群众需要，开始先進了二十打，在試銷中很快就賣完了。为了充分滿足群众的要求，第二次又進了一百打，第三次進了兩百一十打，一冬就銷了三百八十打，这不僅滿足了消費者的需要，而且擴大了營業額。

訂　正

本刊1956年8月号第九面标題“对益店鎮農業社、農戶購賣力的調查”，应为“对益店鎮農業社、農戶購買力的調查”。特此訂正。

解决遺留問題，鞏固農村商業網

全國供銷合作总社貿易組織技術处

調整農村商業網工作，除部分省要到九月份才能結束外，大部分省將在八月底基本結束。但是，已經調完商業網的不少地区，还存在若干遺留問題急待解决，比如偏重零售網的下伸，忽略了采購網的安排；下伸的零售点有的过多，有的过少，不適合市場需要；商販下伸以后，对他們的領導工作沒有跟上去等。而有的同志，却認为已經大功告成，無事可做了，在調整后長时間不檢查、不总結；有的虽然進行了檢查，却沒有及时采取措施解决遺留問題。这些都影响了商業網的巩固。

应該認識到，做好巩固商業網工作，是調动一切積極因素，做好旺季供銷業务的一个重要关鍵。因为農村商業網調整后不能巩固，遺留問題不及时解决，就必然会影响下伸商業机構、人員应有作用的發揮，造成旺季市場人为的緊張和混乱。

商業網調整后的巩固工作，应从兩方面進行，一方面要总結經驗，肯定成績，及时解决遺留問題，另一方面要抓緊擴大供銷業务，改善經营管理，做好旺季購銷業务。这兩方面是互相結合的，絕不能机械分开。

目前，調整商業網中的遺留問題很多，一下子解决是困难的，应抓住主要的普遍的問題，加以解决。

調整商業網应在合乎經济核算的前提下，使商業網尽量下伸接近群众，便利群众買賣，擴大城鄉物資交流，并且充分發揮農村商販的作用。要想做到这样，必須把当地市場和群众購買力增長的情况了解清楚，通过算細賬找出設点的依据。但是，有的供銷社只从便利群众買賣出發，盲目設点，結果設的点过多，不能維持；有的供銷社則沒有認眞調查研究、具体算賬，怕設点多了賠錢，因而設点过少，群众買賣不方便。这兩种偏向都必須糾正。如果設点确实多了，应該和当地群众很好的商量，講清道理，可以由大变小或適当合并；如果設点确实少了，应該經过縝密研究之后，迅速填缺补齐。

人員的配备方面：商店人員的多少是根据經营額大小來决定的。一般剛下伸的商店，經营額較小，配备人員时应由少到多，随着經营額的擴大，逐步增添。但有些地区在下伸商業網时，盲目地配备人員，結果商店开業后，一直是賠錢。也有的地区配备的人員过少，不能滿足群众需要。还有少数地区配备的人員不適当，讓一些老弱殘疾的商販下伸到鄉村，結果整天坐在店里不能串鄉，進貨还要供銷社給送去。这些現象都是不合理的。

此外，有些地区曾盲目过多的發展了農業社"五保"人員做烟酒代銷員，这些地区应在党政的統一領導下，分别情况，采取撤銷、保留，或適当增加經营品种等办法，慎重加以处理，以免影响商業網的下伸和对小商販的安排。

商業網調整以后，鄉村的商業机構和人員增加了，基層社的領導方式必須適应这一变化加以改進。不少地区还未注意解决这个問題，甚至对商販下伸后的經营情况也不了解，更談不到对他們進行管理，以致有些商販發生摻假使潮、短秤少尺、压价抬价等非法行为，嚴重的脫离群众，遭到群众不滿。

根据一些地区的經驗來看，加强对商販的領導，除集鎮上应实行按行業归口領導外，領導鄉村商販的較好方法是：按地区划片，建立中心分銷店，領導該片范圍內的其他分銷店、代銷店、經銷店和流动商販。采取这种領導方法，既能及时了解商販的經营情况和解决实际問題，又便于商販就近進貨，適合商販資金小、勤進、多銷和少存的經营特点。

解决領導問題同时，应注意發揮群众对商販的監督作用。所有分銷店、代銷店、經銷店都应建立商店委員会，流动商販应有明顯的标帜，以便群众進行監督。

此外，采購網的調整必須抓緊進行。目前采購網的主要問題有二：一是机構不健全、人員过少；二是零售業务人員不熟悉采購技術，兼营收購業务有困难。因此，应迅速健全采購机構，充分利用現有的收購商販，必要时，还可以吸收一部分有技術的商販，以解决人員和技術的不足。同时，应通过短期訓練或开会的方式，提高有关零售業务人員鑑别土、副產品和廢品的技術。

为了更好的發揮商業網調整后，在商品流轉中的作用，还必須解决以下几个問題：

首先根据群众需要，明确划分商品經营的范圍，把各个商店应該經营的商品大体确定下來，并且逐步擴大經营品种。有条件的分銷店还可以推行主要商品必备目錄制度。主要商品必备目錄应向群众公布，由群众共同監督，以保証群众能够經常買到必不可少的东西。

其次適应群众的買賣習慣，采取多种經营方式。除了固定商店的經营方式外，固定与流动，采購与供应，必須互相密切結合起來。如：登門收購；送貨到家；固定擺摊；看样代購；定时定点，串鄉流动等方式，都可以根据当地具体条件，適当采用。

商業網下伸后，出現了許多热心为群众服务的商販；同时也有少数商販經营作風不好，少尺短秤，压价抬价，欺騙顧客，遭受到群众的反对。为了發揮商販的積極因素，逐步樹立他們为農業生產服务的观点，应經常結合实际業务中的好坏事例，加强对小商販進行社会主义教育，經常地組織他們交流經驗，并帮助他們开辟貨源，逐步擴大經营品种，保証他們的合理收入。

長台关供銷合作社
对商業網調整后的領導管理經驗

信陽縣供銷合作社

河南信陽縣長台区的商業網（包括零售、采購、飲食業等），在今年四月份即已初步調整完畢。商業網調整后的几个月以來，因該区供銷社重視了領導管理，發現問題能够及时加以解决，因而保証了調整后的商業網的巩固。該区商業網調整以后，倒底碰到了一些什么問題？又采取什么办法解决的呢？

一、商品分工問題：开始由于供銷社缺乏經驗，沒有根据下伸的組織形式、設置地区、服务人口多少、群众購買力大小等条件來進行商品分工，代銷店要啥貨就給啥貨。五月份，每个代銷店經营商品有一百到一百六十种，但其中有45%的商品如成衣、冬样瓶酒等，不適合群众需要，造成積压；有些商品如食油、煤油、火柴等，則經常脫銷；群众提出批評，如潘寨農業社社員普遍反映：学文化缺少鋼筆，天热沒扇子，牲口起火沒毛硝，想防中暑沒有人丹、清凉油……。总之一句話，貨不对路、品种不全。

根据上述情况，供銷社在六月份对代銷店的商品進行了分类站隊，摸清了那些商品適于農村需要，分析了貨不对路的原因，实行了商品分工，划分了服务范圍。确定代銷店主要經营食油、食鹽、煤油、火柴、食糖、烟酒等日用必需品，以及零星小百貨、文具紙張、布头等八十多种商品；合作商店下伸到農村的分支机構，除經营上述日用必需品外，一般也不經营挑选性較大的商品。通过服务范圍划分后，使35%的農民不出村可買到生活必需品；55%的農民在二、三里路內就可買到东西。

二、該区有自然村九百八十八个，最大的自然村也只有十多戶，人口居住得很分散，調整商業網后，供銷社和商販共下伸設立了十四个点，怎样讓農民購銷方便，确实是个問題。該区解决这个問題的办法是：在銷貨方法上，凡是一点兩个人的（包括夫妻店），除留一人在点出售外，每天抽另一个在經营范圍內下村送貨。送貨的方法有五种：（一）担挑送貨；（二）背包串門；（三）訂立合同按期送貨；（四）一言为定，下次送來；（五）赶飯时，赶休息，赶开会。这样，不僅方便了群众購銷，也保証了下伸分銷店的合理收入。何寨代銷店楊鳳固說："想賣錢摸不住農業社的脾气可不中，現在我可知道啦！早晨五点上工，十二点下工，下午一点半上工，七点半下工，上下午还有工間休息，只要掌握好送貨时間，一天至少能賣二十元。"潘寨代銷店王立法說："担挑下村，商品不一定样样都全，有时群众要的沒有帶，我就拿小本記住，下次保証送來。六月份我与五个農業社联系好，訂了要貨計划，送了五次貨，賣了一百三十元。"这些銷貨方法，对于夫妻店更適宜了，男的下鄉送貨，老婆看門賣貨，克服了有人送貨無人看門，有人看門無人送貨的困难。該区的实踐証明，一点一人，下鄉送貨，照顧門市，進貨算賬，作飯洗衣，一人身担数职，不但会使人操劳过度，影响健康，也会顧此失彼，影响經营收入；而夫妻店就能很自然的解决上述問題。該区的經驗还証明，在一个下伸的分銷店里是："一个人死，兩个人活，三个人就不合乎核算。"現在不少下伸商販，已經或准备搬家到点。

三、批發網的擺布問題：擺布批發網的主要依据是：進貨方便，合乎商品流轉方向，便利群众購買。何寨、潘寨代銷点距其它小集鎮供銷社門市部較远，距長台大集僅七、八里路，故确定該兩处从長台進貨；小陳庄代銷点距甘路岸供銷社門市部較近（五華里），就确定由甘路岸進貨。合作商店下伸的四个分支机構，由于統一核算、共付盈虧，原來是从合作商店進貨，但这样每進一次貨要往返三十到四十華里，影响了商品流轉和銷貨；因此，供銷社决定从七月份把合作商店的下伸分支机構改为"現款代銷"的方式，从附近小集供銷社門市部進貨，以便節省运輸时間，擴大商品流轉。此外，对大宗商品（食鹽、煤油等）采取了商販直接运輸到点、提高手續費的办法，如食鹽就点進貨的手續費为5%，从長台关車站自运，就按6%付給手續費，这样就能發揮商販短矩离的运輸作用，使其增加收入，減少費用，又能及时供应群众。

四、为了不断地加强政治領導，帮助下伸的分銷点搞好經营管理，巩固提高調整后的商業網，該区供銷社实行了各集鎮供銷社門市部經理、分銷店实物負責人划片包干領導負責制，其具体作法是：①帮助商販制訂進銷計划，由各門市部直接負責貨源供应，并經常檢查督促其实現計划；②建立会議制度，每周召开会議一次，主要了解群众需要和商品銷售情况，有否積压脫銷，执行价格及群众反映，开展批評与表揚；③建立定期学習制度，由供銷社門市部經理組長負責領導；④成立商店委員会，吸收当地党政和農業社負責人参加，对下伸各点經常進行監督，并定期召开会議討論。供銷社負責私

商改造的專职干部經常巡迴檢查，听取群众反映，帮助下伸点解决具体問題；⑤区社理事会規定，各集鎮門市部、分銷店的負責人，每到区社开会时必須彙报下伸点業务开展情况及商販的思想情况，以便及时交流經驗，及时解决發生的一些問題。

張蘭集供銷社調整商業網后如何加强了全面領導

周正卿　王彬華

山西介休縣張蘭集鎮供銷社，經过商業網的初步調整，合并了附近的五个鄉社，过渡了一些私营商業人員，下伸了一批零售点，現在共有業务單位四十四个，职工一百二十七人。与过去比較，零售網增加了159%，职工增加了153%。

由于商業網調整后，業务范圍擴大，机構干部增多，工作更加复雜，同时集鎮社又缺乏領導大社的工作經驗。因此，并社初期，工作上經常發生不协調的現象，有的單位还缺乏整体观念。如南王里分銷店，取貨时光要適銷品，不要滯銷品，尽要名牌貨，不要新牌貨，順風牌紙烟在当地暢銷，一次就取了十五箱，足够二个多月銷售，但其它牌号的紙烟就不願取；集鎮上的棉布供应商店新商品一來，不顧分銷店的需要，强調多進，如有一次供应股共進了六十疋適銷花布，它就要進三十疋。部分鄉社成了集鎮社的分銷店，統一核算后，產生了依靠思想。如北辛武農業社需要些小農具，本來在北辛武分銷店当地即可組織貨源供应，但該店非等集鎮社調撥不行，脫銷了也不進，結果就誤了農業社的使用。

該社为了克服上述工作中的不协調現象，采取了以下措施：

（一）加强职工政治思想工作。首先加强了党、团員領導，在鄉总支的領導下，建立党、团分支部，嚴格了組織生活会議，一些重大問題，首先在党內交待，發揮党、团員的骨干帶头作用。其次將全体干部進行了初步審查和思想排隊，將骨干分子，分別配备在各个單位中。如仙台分銷店原有八个干部，但缺乏骨干分子，便从集鎮上調去經过長期工作考驗的人前去工作，并从該店調回一个工作較差的同志回來，結果不但該店工作有很大改進，調回集鎮的同志，經过帮助教育，工作也开始積極起來了。此外，还加强了对干部進行集体主义的教育。在生活会議上結合实例，批評了一些同志的本位主义思想，經过一段学習，全体社干逐漸的樹立了整体观念，共同認識到集鎮門市部和分銷店都是集鎮社的一个整体，任何一个單位工作搞得不好，都会影响到整个工作。他們反映說："僅靠兵强馬壯还不行，还必須有个統一的思想才行"。

（二）加强集体領導，明确分工負責。并社后有四十多个業务單位分布在二十四个自然村中，十分分散，單靠理事会領導，不僅工作被动，也很难解决所有的問題，为了扭轉这种現象，該社决定首先健全組織机構。除健全了理監事会以外，在理事会的領導下又健全了秘書、財会、計統、供应等股，并在这个基礎上，建立了必要的会議制度，規定了各种会議內容：理事会議每月召开一次，檢查与解决上月工作中的問題，布置下月工作，有关社务大事，均通过集体研究决定，統一了領導干部思想；經理会議（包括分銷店負責人）每月开会二次，具体貫徹理事会的精神，檢查工作执行情况和問題、研究解决办法；全体职工会議每月召开一次，通过这个会議，了解职工的工作情况，接受他們的批評。

此外，三个理事主任也進行了分工，除了一个負責全面領導、一个負責政治領導、一个負責業务領導之外，还具体划分了各个理事的責任区。集鎮上專業商店由理事会直接領導。鎮上的代銷店（員），根据归口精神，划归各个商店領導，在農村中的代銷店（員），分別划归各个分銷店領導，并在核心分銷店，配备了理事委員担任經理，負責領導分銷店(員)和所屬代銷店(員)的全盤工作。这样既可以解决了單位多，領導不过來的矛盾，同时也加强了对代銷店（員)的業务領導，便于供銷社对代銷店（員）的業务活动進行監督和思想教育。

結合商業網調整，虽進行了組織整頓，健全了民主監督机構和領導机構，健全了会議制度，但由于集鎮社包括村庄多、范圍寬、社員居住分散，因此，还必須進一步發揮社員群众对供銷社的監督作用。因此，該社还貫徹执行了每季召开社員代表大会一次的制度，在这个会議上，理事会向社員代表作詳細的工作报告，接受社員的意見和批評。如有的社員要求供銷社給社員办些文化福利事業，理事会便根据社員代表大会的决定，办了社員福利招待館，备了茶水、玩具、报紙等文娛品，群众非常滿意。此外，在各分銷店还建立了商店委員会和櫃台意見簿，充分听取群众意見，如群众对福利館提出意見，認为小人書和画报品种少，报紙不全，理事会根据这些意見，就作了改進，因此許多群众反映說："供銷社越办越好了"。

健全領導，帮助小商販解决具体困难

谷 安 荣

佛堂鎮是浙江义烏縣的一个較大集鎮，全鎮私营商業三百一十三戶、五百三十九人，已在今年二月份全面進行了組織改造，改造的形式有公私合营、合作商店、合作小組、代購代銷和自营等。經过改造安排，商販的困难面是比以前縮小了，但还有許多具体困难沒有得到解决，商販的很多合理要求亦未得到適当的滿足。

七月上旬，省供銷社、銀行、稅局等部門联合組成的工作組來到佛堂鎮，协同当地有关部門首先召开了小商販代表会，并結合其它方式（个別訪問、座談等），深入了解了商販的意見和要求。商販的意見主要有以下几个：（一）國营公司和供銷社对他們关心不够，如批發起点高；許多商品批發的不对路、不及时；有时候还硬性搭配滯銷商品；有些商品，小商販需要向外地自行采購，組織了联購組，却得不到供銷社的領導和支持；（二）資金不足，貸不到款。該鎮小商販平均每戶僅有資金四十六元，資金在十元以下的占总商戶的38%，过去他們多是靠批發商和手工業者的賒欠來經营的，現在这种賒欠几乎完全沒有了，但又得不到貸款，因而經营發生了困难；（三）应納稅額評得偏大，不够实事求是；（四）零星次要的商品批零差价太小，批發起点太高，代銷手續費偏低；（五）部分小商販組織合作商店的要求未得到滿足，有的組織起來的被动員拆散；此外，很多小商販未批准組織合作小組，意見很多，經营情緒消沉。

开过小商販代表会議之后，全鎮各有关部門經反复研究，針对小商販的意見和要求，采取了一系列的改進工作的措施：

第一、帮助小商販組織起來，滿足他們走社会主义道路的要求。除对合作商店進行整頓，使其巩固下來之外，对于沒有参加合营、合作商店的其他一百六十五名小商販，采取了兩种改造办法：（一）个別商販由于坚决要求組織合作商店，經分析他們組織合作商店确实好处多的，便批准他們組成統一核算的合作商店；（二）在自願的原則下，帮助其他商販全部組織了分散經营、各負盈虧的合作小組，根据各个行業不同条件，这些小組采用了不同的經营方式和合作原則，烟雜、小百貨、文具等行業六个小組六十四戶，是統一計划、联購分銷（或部分联購分銷）；菜飯摊、各类小吃、酒店等行業五个組六十三戶，是統一計划、自購自銷，竹器、鮮魚、蔬菜、估衣、茶館等行業五个組三十八戶，是行政編組、自購自銷。

第二、調整归口机構，明确归口任务，改進貨源供应工作。原來供銷社有九个專業商店，实际上由于力量配备不足，在对商販安排改造上并沒有起到多大作用。現在調整和建立了七个中心商店，負責对所有行業進行归口領導，归口任务大的都配备了兩个經理。归口部門的任务是：（一）積極組織供应小商販的貨源，并实行自由选購，糾正一切硬性搭配的作法，中心商店不經营的商品要積極組織小商販自行采購；（二）代向銀行貸款，解决商販的資金困难；（三）会同稅务所審定小商販的納稅定額，督促他們按期納稅，或代向稅局交稅；（四）指導小商販業务經营，并采取一切其他安排措施，保証小商販有合理收入；（五）对小商販進行政治思想教育，并在商業行政部門的領導下管理小商販的商品出售价格；（六）領導合营、合作商店，保証其巩固提高。

第三、發放貸款，轉欠款代銷为現款代銷。銀行对小商販貸款的办法是本着“从寬从簡”的精神，規定凡是在經营上确有困难的商販都可以申請貸款，經小組討論后，由中心商店同銀行按各戶营業計划的需要資金情况進行審查，核定半年的額度，貸款限用于業务經营，在核定額度內随借随还，臨时有特殊性的需要还可另行申請短期貸款，貸款一律由負責归口的商店作保証人，不必另行覓保。

根据上述精神，全鎮有一百五十五戶小商販得到了八千五百多元的貸款，貸款戶占总商戶数的54.7%，比小商販原來自有資金增加了一倍左右。

在發放貸款的同时，除个別戶的滯銷商品繼續欠款代銷外，其余舖底代銷一律轉作現款代銷，这样在資金的运用和進貨上，都比以前灵活多了。

第四、改進稅收办法，簡化賬表制度。对合作小組的征稅，一律采取了定期定額的办法。实际营業額超过定額的不納稅；对实际营業額达不到納稅定額，或虽已达到定額但生活發生特殊困难，無力交納稅款的小商販，經負責归口的商店和稅务所審查同意，报請当地人民委員会批准后可以減稅；定額后，因病、外出等特殊原因而未作营業者，可以停征稅款。

定額戶的賬册、發票、按月填报的营業審报表和附表等，一律取消，每戶小商販只設一本購貨簿，由批發單位代記進貨数字，到外地采購可保留發票，以作为計算营業額的依据。

納稅定額工作是从点到面進行的，試点时采用了教育动員、小商販自报、小組討論通过的办法，但結果有一部分小商販还是以过去評稅的态度，自报低一些，大

家不同意，再一点一点的加，拖長了时間，也不尽合理。因此，在全面开展时就改变了这种作法，不單独地制訂納稅的定額，而从制訂經营計划入手，說明营業計划經归口部門核定后，就作为安排貨源、核定貸款的依据，也就作为納稅的定額。并在工作中掌握了以下几点：（一）先从內部分析研究各戶营業的数字，以便作到心中有数；（二）反复深入地進行教育，說明今后納稅和減免办法，宣布稅率不高于3.5%，使小商販体会到國家帮助他們克服困难的精神，并使他們明确計划与貨源、貸款、稅收三者結合的关系，从全面考慮，而不使他們光从稅額多少考慮；（三）按照实事求是的精神，帮助小商販修訂、核定經营計划。

此外，供銷社、合营商店和合作小組之間，还实行了商品分工，供銷社把單价五分以下的五十四种小商品讓給小商販經营，并提高了小商品的批零差率。

貫徹上述措施后，收穫是很大的。在政治上，扭轉了小商販的不滿情緒，進一步靠攏政府，他們說：政府給我們什么都想到了，我們再也提不出别的要求了，現在我們只有一个心事，就是想办法更好的为群众服务。在經济上，由于小商販的積極性提高了，現在已經有很多合营商店和合作小組積極到外地尋找貨源，很多原來脫銷的商品現在又在市場上出現。

朔县供銷社召开小商販代表会議

閻忠賢　王文中

七月中旬，山西省朔縣供銷社配合銀行、稅务、工商联等有关部門，召开了一次全縣小商小販代表会議。

会前，縣社和各有关部門，曾深入摸了三个底（基層社执行私商改造政策底、小商小販思想情况底、小商小販經营情况底）；算了三筆帳（群众需要和市場容量帳、小商小販經营收入帳、商品差价和手續費帳）。根据摸底和算帳結果，各有关部門進行数次座談，研究了会議內容、方法和步驟。接着，由供銷社在小商小販中充分進行醞釀，征求大家的意見，并民主选出出席代表。

会議根据事前摸底算帳情况，以及代表們提出的意見和要求，作出了以下几項决定：

（一）資金問題。根据出席会議三十位代表的統計，每月計划营業額共为一万四千四百五十五元，按資金周轉率每月二点五二次計算，共需資金五千七百二十三元，而实际自有資金只有二千一百九十二元。像这种資金缺乏的情况，在小商小販中是普遍存在的問題。經过大家研究，在不影响商販經营和尽力節約國家資金的原則下，确定今后銀行貸款时間从过去不能超过一个月，延長到二至三个月，最長不超过半年。小商販如确需貸款，座商可自提貸款計划，經分行归口領導的商店会同銀行審核后，給予適当的貸款。流动摊販統一由供銷社根据其实际需要向銀行接洽貸款。

（二）貨源問題。过去國营公司和供銷社在貨源的分配及組織上，是存在着不少缺点的。不少農村適銷的商品城市有貨，農村無貨；有些供銷社曾限制小商販自己組織貨源；在分配貨源中有搭配冷背貨的現象；此外，部分商品起批点过高；批零差价及手續費規定的偏低等，均影响着小商小販的經营積極性。經过大家研究，决定采取以下办法解决：（1）凡是國营公司和供銷社經营的商品，除供不应求的商品应按比例合理分配外，小商販均可隨便选購，不得限制品种和数量，也不得搭配冷背貨；（2）適当的降低起批点，一般百貨一律按混合金額六元为批發起点；棉線由过去一捆起批改为四分之一捆起批；（3）國营公司和供銷社应經常与商販保持密切联系，組織適銷貨源；凡是公司和供銷社缺貨的，应積極鼓励和帮助小商販自行組織貨源；（4）代銷代購手續費，按供銷社不賠錢，商販有合理收入，群众不吃虧的原則确定。代銷商品一律除了从批零差价中減去直接間接費用及稅款外，余額全部作为手續費；同时还确定在山区流动的商販手續費高于固定商販20%；在川区流动的商販手續費高于固定商販10%。这样一來，一般手續費將比过去增加50%到150%左右。代購商品計价原則，以基層社牌价为标准，根据商品价值，經营难易，路途远近，算出合理的收購价格，使小商販有合理的差价可得。

（三）稅收問題。过去系民主評議估征，分散零星繳納，既很麻煩、有时又不大合理。这次会議确定一律改为核实征收，所有流动商販，均由供銷社根据实际購銷額，代收代交。（編者按：根据國务院的指示，合作小組的稅款，今后应嚴格执行一年不变、定期定額的收稅办法。）

（四）为了加强对小商販的領導和联系，大会根据代表們的建議，决定各集鎮社和分銷社均指定專人負責对小商販的領導工作，帮助他們解决具体困难，掌握其經营情况，定期進行檢查，还建立了政治学習及技術指導制度，密切小商販与供銷社之間的联系。

在这次会議上，还發动代表們互相交流了業务技術

訥河縣供銷社推行巡迴教学工作的經驗

訥河縣供銷社从1954年8月开始逐步推行巡迴教学工作，二年來，給基層社講解了总路綫总任务、全國第一次社員代表大会重要文件、省社关于开展反貪污浪費的文件、中共中央農業發展綱要和訥河縣的農村全面規划等十二个文件，二十五次，对提高职工的政治覚悟，改善經营管理起到了積極的作用。如通过以“多購、多銷、快周轉、少損耗，培养良好的服务态度”为內容的社会主义競賽教育和農業發展綱要的教育后，社会主义競賽得到了深入一步的开展。目前，已推廣了比較系統的先進經驗18項，1956年第1季度評选出先進工作者三百一十三名，比去年增加了237%。二区慶祥社职工听了关于中共中央農業發展綱要的教学后，通过典型事例，批判了右傾保守思想，檢查了生產資料供应跟不上農業發展需要的缺点，当即修改了進貨計划。

由于巡迴教学确实帮助基層社干部解决了具体問題，因而提高了廣大职工对学習的兴趣，全縣七十五个基層社中都能坚持学習，能以文件精神來檢查工作和思想、从而改進了業务推动了工作的合作社，已占全縣基層社总数的50%。

該社在推行巡迴教学的过程中，曾遇到一些困难，但是都經过及时研究，一个一个的解决了。

首先碰到的是与縣委布置的学習材料碰車問題，該社便請示了縣委，在訂教学計划时，加强了和縣委的联系，把縣委布置的学習任务也訂到学習計划里來，并將計划或重要講稿送縣委批准后由縣委轉發区委；縣社下發基層社。这样就解决了过去縣委和縣社布置学習材料上的碰車問題，同时也加强了党委对供銷合作社学習的領導。如四区区委書記接到講稿后，就結合基層社具体情况，自动的給职工講課。另外，巡迴教員在講課前，与区委取得了密切联系，了解当地供銷合作社工作中存在的問題和职工的思想情况，充实講授內容，做到了对症下葯，帮助基層社解决了具体問題；教員講完課后，把發現的問題向区委彙报，便于区委加强对供銷合作社的領導。

怎样帮助基層社解决具体問題，是巡迴教育工作中的关鍵。开始时，該社曾產生过單純教学，不結合中心工作的片面做法，下面感到不解决問題。后來决定从教学內容和教学方法兩方面來結合实际。一方面从当前中心任务和基層社干部思想出發，來制訂教学計划，确定教学內容。譬如基層社职工中貪污浪費現象嚴重，影响了經营管理的改善，因此，就在省社的統一領導下，經縣委决定，組織了反貪污浪費文件的学習，通过巡迴教学，反复的交待了政策，進行了深刻的階級教育，提高了职工的階級覚悟，划清了界綫，結果有問題的职工自覚的交待了問題。另一方面从檢查工作着手，發現問題，确定講授重点。在講授全國总社理事会程子華主任在全國第一次社員代表大会的报告时，該社分析了全縣基層社的情况，認为普遍的問題是对貫徹为農業生產服务的方針認識不足，这是一个思想問題，所以在巡迴教学中，着重的从正面交待了方針，因此对提高干部思

經驗。如貨郎担張厚在会上介紹了他的兩个經驗，一个是用雜貨換廢品的經驗，一个是捎帶样品下鄉展覽，群众选擇定妥后，可以先付款給他下次捎來的經驗；貨郎担蕭勝林介紹了他深入農業社联系，一天就收購了羊毛、鷄蛋各一百多斤的經驗，均受到了代表們的欢迎。

在会議進行中，國营公司和供銷社还举行了商品展覽，陈列出各种商品五千多种；各种小土產、廢品一百多种，一一用卡片标明了品名、等級、規格、用途和价格，指定專人負責講解。一面發动小商販参观选購；一面征求他們对这些商品的意見，并且向他們介紹收購小土產及廢品的技術。代表們对这次商品展覽都表示滿意。如貨郎担們看到新添的小松花、廢針等二十多种小土產和廢品后，都高兴的說：“想不到可以收購的东西这么多，这回下去可得好好干呢！”不少代表反映：“國营公司和供銷社的商品眞不少，这回可开了眼界，今后还愁沒買賣做嗎？”通过展覽，当場成交了商品一百五十余种，总值达九千多元。

在会議結束之前，代表們还一致提出了四点保証：

（一）積極經营，擴大業务。固定商販保証早开門，晚收摊，尽量便利群众買賣；流动商販保証在其流动范圍內，80%的小生產資料送到農業社，75%的日常用品送到農民門口，并且深入群众，协助供銷社調查群众土副產品和廢品的產銷情况，以及群众的購銷要求，及时向供銷社反映。

（二）保証按照供銷社布置的学習內容，進行学習，并且爭取在半年內学会供应小生產資料和收購小土產、廢品的技術。

（三）开展單位与單位，个人与个人之間的競賽。競賽內容以遵守國家法令，提高服务質量，滿足群众需要为主，按季評比，半年評奖一次。

（四）保証按月提出進銷貨計划，按月彙报經营情况（編者按：根据市場需要，仍应注意随时組織進貨）。

想，推动中心工作起到了積極的作用。奎东区七个社普遍的組織了人力下鄉，推廣了“送貨到門、就地收購”的經驗，并且組織了農民自由串換粮食60,497斤，解决了396戶缺粮的困难。因为每个合作社存在的問題不同，所以巡迴教員到了基層社在講課之前，也都摸一摸該社的具体情况，以便更有目的和中心地進行講解。譬如在向职工進行以全面开展節約运动为內容的教育时，仁爱社干部認为年年搞一套，一陣風就过去了，不積極的响应号召。巡迴教員掌握了这些情况后，从正面交待了節約运动的重要意义，从側面批判了这种錯誤思想，結果，該社節約运动逐漸开展起來了，在完成供銷計划的基礎上，商品流轉費用率比1954年降低了0.46%；商品損耗比我縣平均損耗率低了0.29%。

該社理事会对巡迴教学工作是从組織和思想二方面來加强領導的。在組織領導方面，研究决定成立一个教学研究小組，对理事会直接負責；主要任务是：研究教学計划；審查講稿；檢查教学效果等，理事会只是定期討論教学計划。事实証明这种做法对推动巡回教学工作，确实有很大作用。但要使教学研究小組充分發揮作用，关鍵在于發揮專职教員的主动精神，專职教員必須会前做好一切准备工作，及时提交教学研究小組研究討論。另外，还在教学研究小組的領導下，組織了經驗交流会。通过組織教員和輔導員的座談、專职教員个別串联、与縣委政治学校挂勾，請他們指導等办法，來改進巡迴教員的教学方法，提高教学質量。

在思想領導方面，开始时主要的思想障碍是兼职教員和輔導員把教学任务当成額外負担，不認眞备課，到时就照本宣讀，应付了事。理事会根据这些情况，决定召开縣社全体职工大会，由副主任趙景華同志做了关于“巡迴教育工作的重要意义和兼职教員輔導員的光荣任务”的报告，同时在大会上給兼职教員和輔導員發了聘請書，使得被聘請的同志產生了一种光荣感与責任感，基本上改变了过去的不負責任現象。为了充分發揮和鼓励兼职教員和輔導員的積極性，在理事会的領導下，今年2月組織了評獎工作。对教学工作積極負責、質量較好的三名兼职教員和五名輔導員，在全体职工大会上進行了授獎，对大家鼓舞很大，無論受獎的或沒有評上的同志都表示了决心，把巡迴教学工作当做組織上交給他們的政治任务來接受；甚至沒有被聘請的同志，下鄉也積極的做輔導工作，回縣社后，主动找專职教員反映基層社学習情况。現在，大家动手，搞好干部教育工作，已成为縣社干部的自覺行动。　　黑龍江省供銷合作社

解决巡迴教学中存在的問題

向　寧

自今年二月全國供銷社第一次干部教育工作会議后，絕大部分地区普遍开展了巡迴教学工作。根据河北、江苏、安徽、湖南、廣东、廣西、內蒙等七个省的不完全統計，共配备七百八十八名專职教員，不少省还举办了或正在举办教員訓練班。但从目前整个的情况來看，主要是在教学中还普遍存在着形式主义偏向。

首先是，教員專职不專業的現象还沒有很好的解决。有的教員身兼二职，不能專心致力于教学研究工作；还有的縣領導上对巡迴教学不够重視，經常把專职教員当成“机动干部”使用，随便乱抓。据黑龍江省蘭西、林甸、延寿等四十二个縣統計就有十九个縣專职教員被調出做其它工作；安徽省定远縣配备了兩名專职教員到职不久，就被調走做中心工作，大大的影响了教学工作的順利开展。其次是，巡迴教学內容多，中心思想不明确，講課次数少，不少縣每月平均只到基層社講一次課，每次需三小时到四小时，从教学的質量与数量上來說，都不能滿足基層社干部的学習要求。此外，教学中緊密联系实际也是較差的。不少地区在講課中僅是原則加例子，簡單的解釋一下就算了事。

產生上述問題的原因，主要是領導上重視不够，教学大綱和教材沒能及时解决，同时，教員都是新配备的，缺乏教学經驗。而領導上又沒有抓住这兩个关鍵問題加以解决，只是停留在一般号召。应該承認，这是一种領導落后于群众，思想落后于实际的表現。为了巩固和進一步提高教学質量，提出如下意見供参考：

一、提高專职教員的業务水平。根据各地經驗有下列几种方法：①省社定期召开專职教員訓練班；②省社集中或划片召开教員座談会，定期召开会議、交流經驗；③組織巡迴教員檢查組；④領導上应注意給教員参加有关会議和閱讀有关文件的机会，切实保証他們学習、备課的时間，同时还要帮助解决教学中的困难，以及学習参考資料等問題。

二、解决教材和教学大綱，增加講課次数。遼寧省北鎮縣社解决教材的方法主要是：①主动地爭取党委帮助和支持，如今年二月縣委農村工作部刘部長把在区委会議上所傳达的关于毛主席農業合作化問題报告供給專职教員編寫教材参考；②組織各科（股）編寫。該社从1954年9月到1956年4月共編寫了四十八課教材，基本上解决了教材的困难并做到了編寫及时，內容較完整，通俗具体。

在講課时間上，应根据具体情况加以确定，但每次尽可能的不要超过二小时，因为时間过長，干部精力不易

集中，对学習过的东西难以記憶。同时，講課次数則应適当增加，在有条件的縣社每月至少講課二次，每講一課要求集中解决一兩个問題，防止貪多貪大，想在一次講課中解决很多問題。

第三，提高教学質量，改進教学方法，教学中必須根据政治与業务相結合，理論与实际相联系的教学方針来進行，达到学以致用。要做到理論联系实际，并不是沒有困难的，黑龍江省訥河縣社兼职教員高英同志联系实际的主要做法是：先熟習講稿材料，掌握其精神实質，然后一方面主动地和当地区委了解全区供銷社工作情况和干部思想情况；另一方面选擇一个典型社深入了解，丰富講課內容。

湖北省合作干校培养教員的經驗

李品修

几年來，湖北省合作干校一直把培养教員視为領導的重要职責，該校于1954年以來共培养了新教員九名，原有24名教員中，也有10名被提高为主講教員。目前，該校又对省社新調配的19名輔導員積極進行培养，由各教研室分工包干，計划在一、二年內將这些輔導員逐步培养成教員。該校培养教員的主要經驗和作法是：

（一）加强政治思想領導。学校首先抓緊政治理論学習，在党委統一布置下，学校領導同志帶头学習，模范地坚持学習制度，推动大家学習。同时，經常加强对学習的督促檢查，定期召开学習經驗交流会，如在今年三月間組織的一次經驗交流会上，請学習好的兩位同志介紹了听課、自学和寫發言提綱的經驗，教务处主任介紹了学習政治經济学如何联系实际的經驗，对大家的帮助啓發很大。因此該校政治理論学習的成績占湖北省第六分党委所屬各部門的第一位，受到党委的表揚。

其次是建立党課制度，每月二、三次，課后联系思想和工作，組織座談討論，結合每月兩次的生活檢討会，开展批評与自我批評，保証上下之間的团結。同时，積極組織参加各种社会活动，如私商改造、農業合作化、肅反等运动，从而提高其政治思想水平。

再次，学校今年四月在省社領導下，全校評选出十五名先進工作者，其中有二名参加了全省先進工作者代表会議。此外，学校对教員的物質生活也很关心；合理的調整工資，并制訂教員晋級办法，評出主講十名，教員十四名，輔導員十九人，对教員的工作和居住条件都作了合理的安排，教員需要的参考書籍和資料等做到及时供应。所有这些，均大大鼓励和刺激了教学人員的工作積極性，現在都在積極鑽研業务，努力学習，制訂向科学進軍計划，开展專業的科学研究。

（二）貫徹教什么，学什么的原則采取边学边教边提高的方法，培养專業教員。由各教研室根据不同的教学任务，訂出培养教員的計划，并在教員的帮助下，各輔導員拟訂具体進修計划。輔導員訂立的進修計划內容包括：学習課程的目的要求学習章節和進度等，經教研室討論通过后，报校务会議批准备案。这样，不僅輔導員有了明确的奋斗方向，而且便于領導和監督。对輔導員的培养，教研室視为經常的重要职責之一，按照計划固定專人給輔導員講課，并帮助解决他們在学習中的困难。为了培养輔導員的独立思考能力，講講方法采取重点提示，关鍵性的問題闡述和面对面的座談形式。当輔導員掌握了一定專業知識的时候，即讓其选擇簡單章節，由教員代拟詳細提綱，編寫講义，進行备課。編寫講义的过程也就是再学習的过程，編寫中有什么疑难和問題，主动請教教員。編好之后，教員代为修改，教研室集体討論，遇有錯誤，由教員指導其重寫，这样反复几次，輔導員一般能够掌握課程的基本內容，編寫的講义一般也能適用。备課当中，輔導員不重要編寫講义，而且要在教員的直接指導下編寫講稿，并進行試講，以便進一步解决教学方法上的問題，試講时教員、輔導員和学校領導干部都参加。試講的方式有兩种，一种是請有教学經驗的教員作示范講授，并介紹教学經驗，大家座談討論，吸取經驗；另一种方式是由輔導員試講，講課一小时，座談討論一小时，討論其对講稿的支配、講授的內容和重点、講授的系統性和思想性、以及講授的表情和对黑板的运用等，概括試講的优点和缺点，肯定成績，樹立信心。这样經过几次的試講，使輔導員逐漸掌握住課堂講授的基本知識。

其次，輔導工作本身也是培养教員的一环，但不是培养教員的目的。輔導員不僅参加教研室的集体备課，而且經常随堂听課，不断地掌握專業知識；課后由教員指出課程的重点和可能遇到的問題，对这些問題如何解答等，使輔導員到学習小組去輔導时心中有数。并在教师指導下，給水平低的学員上輔導課，逐步提高其教学能力。

此外，有計划地組織教学經驗交流会，無論对教員或輔導員都有很大的教育意义。今年四月，該校組織了一次教学經驗交流会，总結檢查了几年來的教学經驗和問題，在会上，計統教研室介紹了計划統計課程教学中“如何貫徹理論联系实际”，供銷教研室介紹了“如何組織課堂討論”，政治理論教研室介紹了“怎样進行輔

導”等六个專題經驗，并組織座談討論，学習經驗，批判缺点，提出改進意見，会后大家反映很好。

（三）有計划地下鄉实習，并積極爭取参加有关業务会議：下鄉实習对教員特別是缺乏实际知識的教員有極大的教育作用。学校下鄉有三种形式：（1）教員与学員一起下鄉实習，1955年学校圍繞着農村私商改造和農業合作化运动組織下鄉实習了兩次，每次一、二个月，这样不僅巩固和擴大了教学效果，还考核了教学的內容和質量，進一步使理論与实际相結合，充实和提高了实际知識；（2）根据教学需要組織下鄉，各教研室每年每人平均有兩个月的下鄉实習时間，每次下鄉，都根据教学的需要廣泛搜集資料，深入了解縣基社在業务中的經驗与問題，以便編寫教材和充实教学內容，克服教条主义的毛病。例如零售網的設置，过去只是空洞地講“便利群众購銷和合乎經济核算”的原則，但当学員具体問到山区和湖区怎样設置零售網，教員就無法解答，經过下鄉实習后，問題就解决了；（3）建立固定的联系点，学校与附近孝感縣的祝家灣区社訂立經常联系合同，区社根据合同，按时供給学校業务上的情况和資料；学校則于每月五日和二十日派教員到区社一面進行調查研究工作，一面向区社干部講課，并帮助区社建立学習制度。講政治理論課时，当地区委和其他部門的干部也都参加听課，很受欢迎。通过这一方法，使学校不断地獲得業务中的新資料，充实和提高了講授的內容。此外，該校还注意積極爭取参加省社召开的各种業务会議。以上这些作法，对培养教員貫徹理論联系实际的方針，均起了很大的作用。

由于学校重視对教学人員的培养提高工作，几年來不僅使教員力量不断發展，教員的質量不断提高，而且教材問題也基本獲得了解决。各种專業課程都自編有一套教材，目前，他們正在根据不同的專業班次和对象，把教材進一步加以改編，准备自編和与其他單位合編的教材共达十二类十四种之多，这些教材，都計划在今年完成。

对合作干校实习室工作一些初步意見

許　健

全國供銷合作社第一次干部教育工作会議决議，要求各地供銷合作干部学校逐步地設立实習室，以加强学校的直观教学，这对進一步改進当前合作干校的教学工作，提高訓練質量有很大的意义。但設置实習室是一項新的工作，实習室怎样設置，直观教具怎样搜集、陳列和怎样运用，都是实际工作將要遇到的問題。下面僅就这些問題、提出一些初步意見供大家参考：

一、实習室的設置，应按教学計划需要進行实習的課程建立，并按照課程的不同性質設置各种不同的專業实習室。但并不等于說凡有一門專業課程就需要設立一个实習室，有些專業課程由于需要实習的內容多，范圍廣，可以設立兩个以上的实習室；有些課程由于性質相似，可以合并設立綜合性的实習室。例如：貿易組織与技術一課，需要進行实習的內容包括有商店的佈置、商品的陳列、商品的銷售，商品的驗收和保管、廣告宣傳，包括有各种農業生產資料性能、使用方法和操作技術等，这門課程就可以設立一个实習商店和一个農業生產資料实習室。另如供銷社采購工作組織与計划課程，按目前供銷社采購業务情况，这門課程需要進行实習的內容主要是各种采購商品的檢驗、保管和產銷情况等，它与商品学課程需要進行实習的內容相似，因此，它与商品学这門課程就可以合并設立一个实習室。其他專業实習室的設置，也都是根据各門課程需要進行实習的內容和范圍來决定。

二、实習室按照教学大綱規定的实習內容，一般备有專業方面的手册、教科書、專業雜志、圖表、圖案、标本、模型、仪器、工具、以及工作指示和典型总結报告等，这些直观教具的來源主要有这样几个方面：（1）積極爭取主管業务部門和有关企業單位的支持和帮助，这是直观教具的主要來源。从主管業务部門和有关企業單位那里可以得到業务中的全部或大部实物資料，但为力求節省物資，应尽可能利用廢品或次品。从各單位搜集來的实物資料，都要進行整理和加工，使之適合教学的需要；（2）發动和組織教师，廣泛搜集資料，制作圖表和模型。制作圖表或模型，必須密切联系实际，使数字、比例、形态和尺度等各方面与实际情况相一致，并注意色彩的鮮艷美观。制作的对象应該是学員难懂而又無实物可看的，同时又是經常需要而教員能够制作的。（3）在主講教員的指導下，指定專人負責，有目的有計划地搜集与課程有关的实物和資料，不断充实直观教具的內容，并使实習室及时獲得教学所需的新資料，这是实習室的經常工作之一。此外，根据需要，可以適当購置一些必要的实物、仪器和工具等。

三、直观教具的陳列，必須做到方便美观，整齐清潔，使学員走進实習室就能發生愉快的感覺，增加对直观教具的注意力，同时進行实習时还要使学員能够迅速取得他所需要的实物資料，節省尋找的时間。直观教具的陳列，要按教学的進度排列，以便于学員系統地联系已獲得的知識。布置时，应根据实習室的大小和实物材料的多寡，預先画好陳列的圖样，然后再按圖样進行排

談談水果加工工作中的几個問題

于 峻 極

今年四月間，召开的全國干鮮果会議，已把果品的加工作为搞好干鮮果業务的主要措施之一；与此同时召开的供銷合作社生產企業会議，根据生產企業为供銷業务服务的方針，又把果品加工企業列为各級供銷合作社今后發展生產企業的重点之一。这兩个会議的基本精神經过傳达和逐級具体布置后，不少省份根据干鮮果業务經营的需要，对果品加工企業的發展，做了初步規划，有的已有重点地开始建厂工作。

果品加工是一件新的和艰巨的任务。目前从上到下都缺乏做好这一工作的知識与方法。現就与果品加工企業發展有直接連系的問題，提出一些不成熟的看法，供同志們参考。

一 果品加工企業的特点

果品加工除有季節性等特点外，还有兩个突出的特点：第一是地区、交通条件的不同，需要加工的数量相差很大。譬如同一种水果，接近城市的就以銷售鮮果为主或全部銷售鮮果；但在交通不便的地区，就有必要加工其一部或大部。第二是加工的產品多种多样，有的作果酒；有的作糕点制品的原料（如紅綠絲）；有的作一般飲料或副食品（如果汁、蜜餞、果脯等）；也有的加工后成为工業原料（如柿漆）。以上兩个特点，說明規划果品加工，需要因地制宜的去考慮。

二 果品加工的範圍

从經营干鮮果的任务看，果品加工只限于作为干果業务的果干及果脯、蜜餞，还有果酒以外的飲料（如果汁等），面比較窄。从对果農生產負責的角度看，果品加工范圍包括：①須經过加工才能食用的果实（如梅子、橄欖等）；②須經过加工后才能銷售的殘次果实，这一部分数量，据典型調查，常占到水果总產量的10—30%；③產量很大，上市集中，不易保管运輸，必須就地加工一部或大部；④暢銷水果的小量加工；⑤野生水果經过加工，以提高經济价值的。

各級社应充分認識果品加工任务的艰巨，善于組織和配合社外力量（民間加工、地方國营及公私合营果品加工厂），共同來完成果品加工任务。在这方面，迫切要求各級水果經营部門眞正起到紐帶作用，加强原料供应的計划工作。通过業务，促進各种加工力量的分工协作，密切配合。另方面，供銷社完全可以根据業务需要与可能，設立果品加工厂。

当前，促成水果增產的基本条件有兩方面：一方面是在水果集中產区，果農参加高級農業社，果園由社統一經营，管理水平提高，实行整枝、勻果、施肥、除虫、防凍等作業，逐步地消滅大小年，提高單位面積產量。据江苏震澤縣典型調查，果園單位面積產量，逐年的增長至少在20%以上。各地必須充分估計这个情况，采取措施，適应果農增產的要求。此外，一般地区農業社重視副業生產，实行多种經营，可能發展一些新果園，这一情况也要估計進去。

另一方面，由于全國开展綠化运动，栽种果樹的株数和面積，將有很大的增長。綠化并不等于到处栽种果樹，各种果樹結实的时間也都不同，有的三年、五年，有的要十多年。因此，各級供銷社应研究当地的綠化規划，根据經营上的需要，周密地進行果品加工的規划，克服盲目从事的偏向。

在規划果品加工时，还应注意果園的分布情况。一般果園的分布是十分集中的，如江苏省1955年的水果產

列。但直观教具的陳列，并不是一成不变的，应随着課程計划和教学大綱的進度而变更，課程講到那里，直观教具就应布置到那里，学期結束时，还要按总复習的內容進行布置，这样就能使直观教具的布置內容成为一部活生生的教材，与課堂講授有机地結合起來。

四、实習室建立以后，必須積極輔助課堂講授進行直观教学，它不僅要及时解决在課堂講授时所需的直观教具，特别是要有計划地組織学員到实習室去進行实習和輔導，通过形象和具体的操作方法，加深学員对課程內容的領会和記憶。在組織学員進行实習和复習时，主講教师应負責指導，同时要善于运用教学法的原則，随着課堂講授的順序，由淺入深地系統地帮助和指導学員進行实習和复習，使学員獲得整体的概念。目前各地干校多半还沒有实行小班制，每班学員人数較多，而实習室的容量又决不能过大（一般以40至60平方米为宜），要同时把全班学員集中到实習室去進行实習是有困难的，因此，必須根据实習室的容量和学員的人数分批分段地組織实習。每次实習时，应分别把学員進行实習的情况登記在实習卡片上，作为考查学員成績的重要根据之一。此外，必要时实習室还可聘請校外有实际工作經驗的人員作專門問題的报告，并指導实習。

量，徐州專区占44.7%，苏州專区占36.2%，而苏州專区的震澤縣即占全專区產量的56.84%，震澤縣的果樹又集中在东洞庭山与西洞庭山兩个山区。因此，規划果品加工，必須掌握重点，首先集中力量解决水果集中產区的果品加工問題。据在震澤縣山区了解花果生產合作社1956年的生產計划，水果收入占总收入的40—60%以上，居于農、副業收入的第一位。

三　如何發揮現有的加工力量

水果農業生產社的發展和水果由供銷社統一經营，已为有計划的果品加工創造了条件。問題在于如何通过水果購銷業务，帶动各种加工力量。

我國民間的果品加工技術，到处都有，而且加工出來的果品，成本較低、加工量大，能保持水果原來的味道。如新疆的葡萄干、杏干、瓜干，廣东的荔枝干，已馳名國內外市場。应当深入調查研究，总結其經驗，交流技術，并設法改進其衛生条件。目前，民間加工的主要問題是高級農業社發展后，果園集体所有（主要在水果集中產区），原先一家一戶的加工方式与果園集体所有制不相適应，加之一些農業社未重視組織此項副業生產，供銷社也未給以应有的扶植，因而生產受到影响。今后，应通过農業社組織加工力量，由供銷社負責技術指導，并与農業社簽訂采購合同進行收購；同时，也要發展農民相互間的貿易，鼓励其擴大加工，充分發揮群众力量。

各地已經公私合营的果脯、蜜餞加工厂，有較長的歷史，產品种类多，各地有各地的特色。这一部份加工力量，由于長期处在私人資本控制之下，生產極不正常，劳动力的組織很不合理，生產設备陈旧落后。据調查，生產潛力尚可發揮30—50%以上。目前，存在的主要問題是改造工作落后于加工業务的要求；改造工作無人过問，职工生產情緒低落。这一部份加工厂的管理，是地方工業部門力量所不及的，國营貿易部門与这些加工厂的关系也很小（僅由百貨公司供应糖），而供銷社則早与其建立了原料（水果）供应与產品包銷关系。因此，我們認为改造工作应交由供銷合作社負責，在生產走向正常的条件下，逐步建立和健全各种生產管理制度；同时，重視技術的改造，以提高生產，降低成本。

地方國营罐头果酒制造厂，应由供銷合作社通过業务关系，充分供应水果，支持其擴大生產。

供銷合作社的生產企業部門，应經常地組織技術交流会，开展先進生產者运动，組織厂內厂际劳动競賽，把生產引向高潮。

四　新企業的發展問題

隨着現代科学技術的發展与我國工業水平的提高，采用更高級的加工技術便有了可能。只有这样，才能適应今后五年、十年之后水果增產的新形势。另一方面，我國西南、东南盛產水果的山区，交通極不便利，要解决当地水果的銷售問題，就必須發展更高級的果品加工企業，制造檸檬精、果膠、香料等。所有这些工作，有待于我們和科学研究部門的密切配合，在現有基礎上研究試制，为未來的發展作好准备工作。

至于当前是否应提出發展新厂的問題，这要根据各地具体情况而定。一般地說，目前的工作首先是摸清情况（这是一項長期工作）；其次是組織安排原有的加工力量，積極改造公私合营果品加工企業，恢复其歷史銷路，并打开新的銷路，穩定生產。在此基礎上，根据業务需要，可以重点地發展个別厂，以补足果品加工力量的不足。但是，建厂計划必須經过一定的批准手續，以防遍地开花的偏向。

由于水果生產的地区性与季節性很大，果品加工应在就地（產銷地区）逐級平衡的原則下，充分發揮各級社的積極性。但基層供銷社一般不应設厂加工。

果品加工厂內部的生產組織，按各地經驗，可采取綜合形式，生產果酒、果汁、果醬、果干及各种糖制品等，必要时还可生產糕点等副食品，以調節淡、旺季的市場需要。

从手工操作走向半机械化生產的海龍縣社淀粉廠

吉林省海龍縣供銷合作社淀粉厂，原來以手工操作为主。自从1952年金玉富同志到厂后，由于他能刻苦鑽研和虛心向同志們学習，特別是向老技工学習，終于將生產中的薄弱环節——臥磨改为立磨，人工攪面和漏粉工序改为自动攪面和漏粉，將手工操作为主的粉房改進为半机械化的生產，大大的提高了劳动生產率和產品質量，保証安全生產，降低了成本。金玉富同志是怎样進行改進的呢？

1952年秋末，金玉富看到工人們端着滿筐的土豆往磨上添料，弄得全身都是泥水，又吃力、又骯髒，就决心設法改進。經他一再地考慮后，决定創造“运料小車”。他琢磨了很長时間，又打听了一些自动运料車的

情况，做出了模型。經过反复試驗后，便在磨房內架起一条由原料地直通磨口頂上的小鉄軌，上裝运料小車。这样，只由一人來回拽繩，小車就从原料地通过小鉄道到达磨口頂上，自动打开底門，漏下原料。再一拽繩，小車的底門自动关上，回到原料地。运料效率提高一倍半。

运料工作半机械化后，工人們都積極地开动腦筋來改進其他生產环節。如工人王成厚提議用“攪面缸”的合理化建議，經領導同志研究、同意后，由金玉富設法試制。初次試用攪面缸攪面时，攪的面不均勻，攪着下面，就攪不着上面。經研究發現問題在于“軸蕊”細，必須加粗“軸蕊”，但縣鉄工厂不能制造。金玉富便主动向領導提出自己到朝陽鎮鉄工厂去制模型，不料那里也不能制造。这时，厂內有些工人丧气的認为这項革新，十成有九成落空。金玉富却沒灰心，他利用每天下班后的时間和星期天，在家里研究、試制，在爱人的帮助下，終于將模型試制出來。經鉄工厂翻砂后，粗的攪缸軸蕊試制成功了。利用这个攪面缸攪面，提高生產率152.2%。

攪面技術改進后，攪粉率提高了，但臥磨的出粉量却远远地供应不上磨面工序的需要。不久，工人張香武提議將臥磨改为立磨，加速磨的轉动，領導上同意了他的建議，買回立磨一台，但試驗結果：磨口緊了不下料，磨口松了下來的料成塊狀。金玉富就利用晚間的業余时間和張香武开动立磨，進行仔細研究，才發現是磨膛小，磨膛儲料量与流速下料量不相適应，必須將磨膛放大。但金玉富考慮到自己沒做过这个活，惟恐將新磨弄坏了，反而得不償失和受批評。領導同志了解到金玉富的思想情况后，及时地予以鼓励，使金玉富大胆的將磨膛放大。磨膛放大后，出粉率提高一倍多。

磨粉和人工磨面改为半机械化后，磨粉量適于攪面工序的需要，但手工漏粉操作又赶不上需要了，必須將手工漏粉操作改为自动漏粉，才能和其他工序相適应。因此，金玉富就和技工們共同想法試制。他們首先將过去所用的三十个粗眼的下粉工具——胡蘆瓢，改用洋鉄叶制成六十个粗眼的大型漏瓢，然后將震动下粉的杆垂画出模型，經鉄工厂翻砂后，進行安裝試驗。在試驗时，由于自动杆垂震动力較强，面粉向四周拋洒，浪費較大，沒有被采用。这时，金玉富有些灰心丧气，由于領導同志及时的進行帮助，提高了他的信心。他一再研究失敗的原因，終于發現是自己对漏粉的操作道理不懂，所以制出來的工具不適用。为了解决这个問題，金玉富親自参加实地漏粉操作，虛心向老技工們請教。經过实地操作和学習，他懂得了震动漏粉杆垂的作用。他看出用手掌打胡蘆瓢，因手心有空堂，瓢就可以來回游盪。因此，他想到必須用有凹心的木捶打瓢，才能使瓢有節奏的來回游盪。同时，他又想到过去在印刷厂做木工活时，看到印刷机上下翻动的样子，于是他采取了印刷机的型式設計了模型，經过一个多月的頑强鑽研，終于把手工漏粉操作改進为自动漏粉。

經过上述各項改革后，使这个手工操作为主的作坊大大地改变了面貌。从磨粉工序方面來看：劳动生產率提高132%，并減輕了工人的劳动强度，使每天十小时的工作減为八小时；出粉率平均提高4%；由于把过去貯存土豆汁的地下溝道改为地上坑池貯存，減少了許多的骯髒东西混入，使產品質量顯著提高；随着立磨的改進，安裝的动力帶由溝道里移至空中，避免了过去溝道水深，光綫不足，檢修不便和容易發生事故的現象。从攪面和漏粉工序方面來看：劳动生產率提高152.2%，由于劳动生產率的提高，節省生產人員五人，并減輕了工人的劳动强度。如过去手工操作，工人攪一天面后，手指要磨出水泡，渾身也累的酸疼；特别是下粉的工人要坐在沸騰的粉鍋边，一手搖动漏瓢，一手捶打漏瓢下粉，如在炎热的夏天，室內溫度較高，工人累的手指麻木，腿肚漲痛，自改進为自动攪面和漏粉机后，只需开动机器，掌握技術就行了。

由于以上改進，提高了產品的產量和質量，降低了成本。原來每斤土豆粉成本二角二分五厘現在降到一角六分九厘，降低了25%。現在，这个厂的各个生產环節，已有80%以上用机器代替了繁重的体力劳动，改变了原有的生產面貌。

編后記

全國供銷合作社第一次先進工作者代表会議之后，供銷合作社系統的先進工作者运动有了進一步的开展。不少地区的供銷社正結合旺季購銷業务積極的总結、推廣、交流先進經驗。

但是，从最近时期通訊員的來稿情况看，相当大的一部分稿件，还多停留在反映运动开展的动态方面，对于介紹先進經驗，尤其是介紹推廣先進經驗的經驗，却做得不够。要知道，总結推廣先進經驗，是开展先進工作者运动的中心环節，因此，我們报道先進工作者运动的中心，也应該是介紹先進經驗和推廣先進經驗的經驗，以达到互相交流，互相学習的目的。

从活躍農村市場，保証90%以上的農業社員都能增加收入，以及救灾業务的需要出發，有效的加强供銷社的采購工作，主要是小土產、廢品和副業產品的采購工作，并加强对生產的指導，这是一項艰巨、緊迫的任务。

依据上述情况，本刊發表了兩篇評論，分别对上述兩項工作提出了帶有方針性的意見，希望各級供銷社，結合本地情况加以研究。并希望進一步加强上述工作經驗的介紹。

曲兴供銷合作社的資金定額管理制度

河南省供銷合作社
陈留縣供銷合作社工作組

河南省陳留縣曲兴供銷合作社，于今年5月初，在試行商品儲备定額的基礎上，制定了貨幣資金定額、銀行存款限額、清算資金限額的办法。

一、貨幣資金定額：

曲兴供銷合作社的門市部和分銷处，原來沒有嚴格規定交款制度，因此，貨幣資金的外存量很大。据今年4月份的統計：約有二万五千元積压在門市部，占銷貨額的四分之一；有个别門市部甚至十多天还不交一次款。这不但影响了資金的使用，而且也不符國家的貨幣管理制度。

通过上述檢查和分析，認为实行貨幣資金定額是節約資金使用、加强貨幣管理、更好的滿足業务發展上需要的重要关鍵之一。

貨幣資金定額是分天数和金額兩方面來制定的。曲兴本集共有八个門市部和四个代銷組規定当天回籠。門市部会計每天將銷貨款送到区社的时間是在下午一点至二点半之間，区社每天下午四点鐘以前，將款送交銀行营業所。門市部交款时間亦不宜过早，过早了就会使当天銷貨款大量存在門市部。

此外，还有胡砦、催楼、溝村、張砦、罗王、柬庄等六个分銷处。其中：胡砦距区社十里、催楼十五里、溝村十八里，这三个門市部每天的銷貨款平均都在五百元上下，規定兩天交款一次，但一天的銷貨款超过一千元时，就必須当天送交区社。由于距离区社的远近不同，因此，規定他們的交款时間是：胡砦在下午一点、催楼是下午二点、溝村是下午二点半。其他如張砦、罗王、柬庄等处，亦各按距离远近、銷貨金額，确定他們的交款时間。

区社財务股除將各門市部每天送來的銷貨款保証当天送到銀行外，还要監督各門市部、分銷处的回籠工作。財务股本身留用的备用金不得超过三十元。

在区社总务方面，过去經常存伙食款一、二百元，自5月份起，已單独在銀行建立了一个戶头，將全部款存入銀行，日常留用的只有二十元。

根据以上定額計算，較以前能節約流动資金三分之一。

二、銀行存款限額：

曲兴供銷社在今年元月份的銀行存款，达三万八千六百八十四元，占自备流动資金的32.5%（元月份沒有貸款），二月份以后，因資金發生緊張，貸款上升，而存款虽有下降，但經常仍在一万元以上。这种边貸款、边存款，貸款大、存款也大的現象，是不合理的，而且在相当程度上影响了業务的开展。为了扭轉这种局面，达到資金的合理使用，因而規定了銀行存款最高限額。

銀行結算戶存款，包括代售款、代購款、自营業务存款等三个內容。这三种業务存款的性質不同，也必須分別規定：

1.代售款：是区社代縣社銷售的新式農具款，这种款項的数目很大，如不及时滙交縣社，就会造成資金積压，因此規定該款超过一千五百元就必須匯交縣社，不足一千五百元者，每到十天也必須清交一次，月終为結算帳期，爭取資金全部上交。

2.自营業务存款：由于区社距离銀行很近，貸款、存款都很方便，这就給压縮存款具备了有利条件。另一方面，國营批發机構下伸后，進貨零星、次数增多，原來执行的託收承付結算，現已改为支票轉帳結算，因此除每天銷貨款用于進貨外，还有一定的存底。根据以上情况，确定存款最高限額为三千元，但到月終則不得超过五百元。

三、清算資金限額：

自去年清理商業信用以后，不合理的往來欠款減少很多。但由于在日常工作中缺乏嚴格的控制，商業信用仍未根本消滅。为了使清算資金压縮到最低限度，根据当地的具体情况，制定了以下的最高限額。

1.清算負債最高限額規定为六千元，較4月份下降45.5%。其中应付社員紅利一千一百九十元，应交縣社棉花升溢款一千六百五十五元，手續費二百一十一元均全部上交縣社，欠油脂公司貨款九百二十九元全部清結，其他应付款項尽量压縮到最低限額。國营机構下伸后，应付承付貨款減少了，也是压縮清算資金的因素之一。另外，因新式農具是代营，商品購進时，表現在"各种应收应付款"帳戶的貸方，形成了清算負債很大。这一部分，区社無法控制，也無法制定限額，月終檢查时应該減除。

2.清算資產最高限額为一万八千元，較4月份下降18.5%。但与清算負債比較，还相差很远。其主要原因，是歷年來群众欠款和未决損失款，占压很大，这些款的占压时間長、头緒复雜，一时还不能清理，因此影响清算資產麗大；其次是預付麥稭采購款（外地采購），因采購当中發生問題，此款一时也不能轉帳，因此影响清算資產的压縮。此外，能够压縮的是預付各收購点的收購款。該社共有四个收購点，一个在曲兴、其余三个离区社十里左右。預付收購款經常占有三千元，可供四、五天收購之用，經研究确定为一千五百元，不超过兩天的收購額，这就压縮了50%。在取款方式上，改为由当地門市部的銷貨款來解决，这样，既便利收購、又節省資金。

通訊

揭破荒山之謎

高驥　理均

陈家山，在湖南永兴縣涌水鄉境內，高僅十数丈，方圓不过一里半左右。在这小小的荒山脚下，有个小村名叫陈家灣，是个盛產水稻的地方。

陈家灣的人們，对于这座小小的荒山，一輩一輩的流傳着这样的說法：那山上的石头，万万不能动，动了它，村里就要死人；更不能动山下那个碗口粗細的石洞。如果触动这个石洞，就有"地雷"大叫，万民遭殃。直到解放以后的好几年当中，还有人在私下里这样議論，沒人敢去触动这山上的一草一石。

現在，陈家山那多少年代存在的謎被揭破了。

那是在一九五五年四月。眼看稻田就要追肥，这时，涌水鄉農業社只有兩千斤石灰。光憑这点肥料，怎能实現增產計划呢？社員問隊長，隊長找主任，主任也和大家一样：着急、發愁，想不出办法。

就在这个时候，区供銷社生產資料門市部的負責人許世德，來到涌水鄉和農業社訂結合合同。副社長李万德正为買不到石灰的事情發愁，接待世德就顯得有些冷淡。世德并不了解万德这种心情，只覚得今天有点異样，但也沒去細究，还談論着他那結合合同的事。由于兩人的心情不同，話語自然也就有些不投机了。万德越听越煩，終于打断了世德的話："老許，你先别提結合合同，供銷社要眞給我們解决問題的話，就应該想法給我們一点石灰！""石灰？"世德愕然的反問："你們自己还沒解决嗎？"这倒引得万德笑了："你倒好，到現在还不知道哩！还是三月間，我們搶着到五区挑了二千來斤，后來，各地都搶着要，產地供不应求，怎么也買不到了。你說，沒有石灰，今年的增產計划怎么保証呀？眞急坏人！"万德說到这里，輕輕的嘆了一口气。

涌水鄉不產石灰，要到五区去買，到五区去的交通很不方便，既不能通車，又不能行船，往返二十多里全是崎嶇的羊腸小道，多少年來都是用一条扁担、兩个籮筐去挑，这种困难情况，世德过去是瞭得的。不过，对于五区的石灰產量越來越不能滿足羣众需要，去挑灰的常跑空趟，涌水鄉全鄉七百多戶正为缺灰發愁的事，世德还了解的不詳。这时，当他知道了全部情况以后，心里实在难过，他想：就知道在办公室里决定，光想到羣众買灰有旧关系，可以自行調剂，沒有又怎么調剂？这还口口声声喊为農業生產服务哩……。"

世德悶声不响的尋思了一会，突然問万德："咱們能不能自己燒？"万德笑道："能燒早就燒啦！"世德又問："这里石头不是很多嗎？"万德說："石头倒不少，就是沒用处。前年在陈家山西边試过，燒了一窰，有一多半燒不成石灰。"世德又問："就找不到能燒的石头嗎？"万德搖了搖头，不由自主的压低了嗓音："只有陈家山，有人說能行，不过……要动陈家山的石头……陈家灣的人就得和你拚命！"

世德下鄉时經常从陈家山边經过。万德这一提，他心中倒覚得有些把握。他看这山上的石头，也和自己家鄉石灰窰上所用的石头一样，万一要是眞的能燒石灰，不就給涌水鄉的農民解决了困难了嗎？至于当地人的迷信傳說；世德也听到过，但他覚得問題不大：解放这些年了，大家的迷信思想可能有些轉变，只要稍加說服动員就可迎刃而解。世德越想越高兴，恨不得立刻就把問題全部解决，明天就燒。于是又和万德商量了一会，万德也覚得有一多半把握，他就辞别万德，去找鄉長商議。

世德走進鄉政府，找到了李鄉長，他那激动的心情，使他确信这件事用不着多說，鄉長不会不贊成。可是，当他說明來意之后，李鄉長却沉默了好久才說："是不是非燒陈家山的石头不可？"他万也沒想到会遭到这样的冷淡、漠視，匆忙之間，眞有些張口結舌。李鄉長靜靜的盯着世德，停了片刻，又說："应該愼重，我們要考慮到羣众影响……""哼！羣众影响"，不就是那点迷信傳說么，难道就不能說服羣众！影响生產能說不是对羣众的更大影响嗎？当鄉長的为什么不多从这方面想想呢？世德想到这里，不由得一股怒火涌上心头。"鄉長，那是迷信呵，我們可不該支持，"世德粗声粗气的說："难道我們燒了陈家山的石头，'地雷'眞的会叫？村里眞的会死人嗎？我們应該趁着这个机会打破这种迷信。馬上就該追肥了，应該赶快动手試燒。"这話，使李鄉長听了很不舒服。他覚得你是供銷社的干部，憑什么來这里命令我呢？也气惱起來："你要燒就燒，出問題我不負責！"这样，事情鬧成了僵局。

"我眞想不通！"当世德从鄉政府回來向主任彙报时，他那火气还未消散："鄉長为什么不支持这件事，石灰燒成了，也不是供銷社用，無論如何，李鄉長也不应該……""这是件好事，"主任說："無論如何我們也要搞成功，不过，还要反复的向鄉長講清道理，只要大家統一思想，事情就好办了。"世德尋思了一会，覚得主任的話很有道理：是呵！事情要都是那么簡單，还有什么困难呢？这时，世德的心情也就平靜下來了。

正是赶圩場的那天，許世德又來到涌水鄉。这天，赶圩場的人分外多，世德便帮着分銷处忙業务，忽听背后有人叫了他一声，世德回头一看，原來是陈家灣的秦光信，世德不禁笑道："喲？眞巧，我正想找你帮忙，你就來啦！"光信沒多說話，便把世德拉到一边悄悄的說："听說你要來这里燒石灰！可别去呀？我們村里的

人說，只要你一去，就夺下你的大錘。你可得好好的打个主意，依我說，你还是先到鄉支書那里請示一下。”世德听得有理，就立刻别了光信，到鄉支部去了。

鄉支部書記老周，还有另外一些人，大家正在屋里談話，見世德進來，都紛紛讓坐。世德辟头就說：“有困难啦，看怎么办吧！”大家一听都愣住了，什么事情呀？世德擦了一下脖子里的汗水，才詳細把要在陈家山燒灰的过程講了一遍，他唯恐大家听不清，还一再重复：“别的都是其次，只有羣众的迷信思想可眞难办！”鄉支書說：“我看，迷信思想好解决，就是石灰能不能燒得出倒是个大問題，一旦燒不成，那就更会助長羣众的迷信思想哩！”世德乍一听支書的話語，好像拐灣抹角的來說服自己不要燒石灰似的。不过，支書的話还沒說完，世德又不好插嘴辯論，只得暫时耐住了火性。鄉支書略微沉思了一会，又說：“我覚得可以試試看，但也得先把困难想到了。”原先，世德心里像压着一塊石头似的，这时，才松开了心，不由的咧开嘴笑了。

大家又研究了一会，最后决定：一定要燒。当时就進行了分工：鄉支部和鄉政府負責發动教育羣众；供銷社負責燒灰的資金和技術問題。由于鄉支書正在忙着搞農業合作化的事，所以就把發动羣众和教育群众的工作由陈家灣那个片的分農会主任曹戊集担当起來了。

世德到涌水鄉、陈家灣等处連續跑了三天，和村干部、積極分子、曹戊集、秦光信等人一起，在陈家灣進行了个别座談，又召集農民开了个羣众会，会上，把燒石灰对農民有多少好处作了詳細的講解；又举了許多打破迷信的例子，來說服羣众。有些村民暗自盤算：要是在自己家門口燒石灰，不但省錢、省工，而且也方便多了，这倒很好；可是，老輩子傳流下來的話，能說沒有一点根据嗎？要是动了陈家山的石头，眞有鬼怪作祟，到那时村里眞的死了人，怎么办呢？但这些人在会上，当面誰也不願意表示出來自己的迷信思想。因为老輩人虽然有这样傳說，可是，誰也沒看見过眞实的例子。而且眞要燒成了石灰，这倒是現实的好处。于是，在会上，羣众們就在这样矛盾的心理狀况下，算是同意了。

开完会的那天夜里，世德反倒睡不着覚。他反复的琢磨：陈家山上的石头究竟能不能燒灰？自己还沒有十足把握，要是一旦燒不成，不但支持稻田的追肥成了泡影，而且羣众一定会說：“說不能动、偏要动，看……”那时可就眞糟了。技術問題怎么办呢？世德想到五区去找人帮助，可是，現在正是燒石灰的旺季，五区到涌水鄉來又是跨区，人生地疎，万一人家不來怎么办？最后，他終于發現了一个可靠的綫索，那就是他自己童年的朋友許兆昌——兆昌有一手燒石灰的好手藝。

世德一清早跑了十多里路，來到石虎鄉找到兆昌，把自己的來意說明之后，表面上兆昌并沒推辞，可是，他却婉轉的提出了一个理由：“我帮忙倒是沒問題。不过……这又何必呢？將來再說吧，現在可以叫涌水鄉到我們这里來挑石灰不是很好嗎？”世德像开玩笑的說：“你說得多好听，無非是怕人家燒出石灰來，你們的石灰就不好賣了吧？”兆昌忙爭辯道：“沒有的事，我老实告訴你，我們的确很忙，脫不开身呀！”世德听得有些生气，但也沒有办法。而且兆昌是石虎鄉農業社的社員，这事也得經过他們的社長同意。世德想了想，还是去找他們的社長去談談。于是世德就去找到他們的黃社長，說明自己的來意之后，接着就批評兆昌如何保守、如何不發揚友爱精神……，黃社長听着听着就笑了：“你这是殺鷄給猴看吧？我并沒有保守思想，时間很急，就叫兆昌先跟你去看看吧，如果能燒，我們就派几个社員去。”世德一听，高兴得几乎要跳起一尺高。

黃社長已經同意，許兆昌心里虽然还有些不乐意，表面上也沒話可說，便跟着世德去了。路上，世德把情况簡單的向兆昌談了談，兆昌听罢，愣了一愣說：“世德，咱們是好朋友，你怎么叫我到那里去挨罵呀！”世德很后悔自己失言，引起了兆昌的顧慮。但他又一想：这时不告訴他也不对，日后知道了，好像是騙着他去似的。于是又繼續說：“羣众对咱們有意見也好、罵也好、叫他們等着瞧吧，……”兆昌攔着世德的話，插了一句：“等着瞧什么？你是供銷社的干部，羣众还不好意思当面罵你，我呢？說不定当面就会受气！”这时，世德倒眞有了顧慮：陈家山的石头能不能燒石灰，全靠兆昌來給做鑑定，如果兆昌心里的这个小疙瘩解不开，故意把石头能燒說成不能燒，那时可就眞叫糟啦！想來想去，覚得非把兆昌的顧慮徹底打消了不可。他又說：“我們从小一直是好朋友，我老实告訴你，根据我們听到的反映，羣众是欢迎我們燒石灰的，只有一部分農民还有迷信思想。兆昌！你想想，动了陈家山的石头眞会死人嗎？你又不迷信，这一点，总可以保証不会出問題吧？我覚得，問題只在于能不能把石灰燒出來——这就全在你啦。等我們把灰燒成之后，農民們乐都乐不过來，还会罵我們嗎？再說，这次我們到陈家灣去燒灰，还有分農会主任老曹在那里作主，你还怕什么？”兆昌听了世德这片話，才放下心來。

他們倆人，說着、走着，不覚來到陈家山跟前，兆昌不声不响的扭着陈家山，又拿起石头來仔細的打量，这时，世德的心，砰砰的直跳，兩眼直盯着兆昌的嘴唇，兆昌偏偏总不說話。世德眞急了：“怎么样？倒底行不行？”兆昌拿着石头逼近世德的跟前說：“好石头啊！这比我們那里的石头好得多，絕对能燒出好石灰！”

这时，世德滿腔要說的話，都不知从何說起！眼睛直盯着陈家山，不住的点头微笑！

第二天，就开始試燒；九天后，第一窰石灰誕生了；僅僅一年的时間，陈家山就供給了涌水鄉四十多万斤石灰……。

事情就是这样，这座無用的荒山，从此变成了人民的富源。

动次调课

張文璉

李及被确定留在錦州合作干校当輔導員了。

他并沒有为这件事高兴，反而苦悶的想："像我只念过六年書的人，底兒这么淺，到基層社去打油称秤倒可以，为什么偏要留在干校当輔導員，这豈不是誤了别人嗎？"考慮了好几天，他終于决定寫信給省社干部处，請組織上考慮他的实际困难，把工作調动一下。

清晨，他把头天晚上寫好的信投進邮筒，心里似乎輕松了些；可是沒有多久，他又惶恐不安起來，他覺得領導会以为自己在鬧情緒，一定要狠狠的給一頓批評。他懊悔自己不該那样冒失，內心矛盾交織——唉！自作自受，情等着批評吧……！

四天之后，李及从信插上取到了省社干部处的回信，打开來一看，出他意料，信中沒有批評和指責，而是親切的教導和鼓舞，这使他感动的流了泪。他回想过去在旧社会里，在街头蹬三輪、賣零工，辛苦終日，还免不掉挨餓受冻；而今，組織上这样無微不至的关怀和培养自己，为什么遇到一点困难就往后退？他立誓要冲破困难，把輔導員的职务担当起來。

但是，要作好輔導員的工作，必須具备足够的書本知識，正像城市邮遞員需要熟悉街道一样。他知道自己的水平不如别人，究竟怎样提高自己的水平去適应工作需要呢？他从組織上多次的教導中，体会到唯一正确的途徑就是刻苦鑽研，"别人努力十分，自己就努力百分。"从此，看書成了他最大的爱好，每天从早到晚，除去做輔導工作以外，几乎把所有时間都化在閱讀書籍上，人們見他总是挟着筆記本，出入圖書館和閱覽室。他是多么希望把所有应該讀的書很快都讀完，他是多么希望能够牢牢記住自己讀过的东西，他又是多么希望把書本中所寫的东西傳达給别人呵！

然而，蜜蜂采蜜并不是漫山遍野的盲目乱飛，它首先要找到蜜源。而李及却不然，他看到别的教員啃"大部头"書，也就跟着翻"大部头"書。这样鑽了一个时期之后，对許多問題还是"知其然而不知其所以然"，費勁不小，收穫不大。是自己腦子笨？还是方法不对头呢？他請教了几位教师，大家一致劝他：学習不能好高騖远、貪多圖快，要根据自己的水平去看書。还有人給他打了个比喻：蠶吐絲需要消化它吃的桑叶，我們需要消化我們閱讀所得的知識……。这些話給予李及很大啓發，帮助他找到了打开智慧大門的鑰匙。

时光飛快的流逝，李及并沒有讓日歷一張張的憑空扯掉。在將近兩年的时間，他不間断地学習，由淺入深的閱讀了二百多本書刊。"打破沙鍋問到底"，"多提为什么？"正由于这种学習精神，使他对問題的理解，再不像从前那样"知其然而不知其所以然"了。他也从不放松在实际工作中充实和鍛鍊自己，每次随堂听講，凡是教师講授的重点及方法，他都詳細的記在筆記本上，并且注意从学員听課的神态中發現学員遇到的疑难問題。当学員們自習的时候，他便深入到各組去耐心的進行輔導。这样，他很快就和学員們打成一片了。

前年夏天，学校領導上根据李及工作和学習的情况，决定讓他負責講授一部分政治理論課。講課，对李及來說当然是艰巨的任务，他却愉快的承受了下來，他感到这是組織上对自己的培养和信任。他以"天下無难事，只怕有心人"的諺語來鞭策自己，集中精力去廣泛的收集資料，并且对学員的水平、特点進行研究。他大約化了半月的时間，寫完了講义的初稿。可是，当教研組討論他的講稿时，大家一致說：篇幅过長，堆砌材料，重点不突出，前后不連貫……。他沒有灰心，按照别人的意見，反复修改，終于把講义的編寫好了。当然，这僅僅是第一步，更重要的是如何把講义的內容，正确而生动的傳授給学員。接着，他又認眞的备課，把講义逐章逐句的加以琢磨，哪个地方該停頓，哪个地方要提为什么，哪个地方应加重語气、举例子、打手式……，他都一一用符号标在講义上。在講課的前几日，他白天跑到曠場去練習，夜晚走進空空的教室去試講；講課的前一天晚上，他又把講义从头到尾翻閱了一遍，次日清晨又看了一遍提綱，准备得停停当当。

七时，上課的鈴声把人們送進了課堂，李及精神抖擻的走上講台。他个兒不高，站在講台上更顯得矮小，講台的高度和他脖子相平，擴音器已經高出他的头部。这时，他机灵的趁着学員們尚未坐定，赶忙把放在牆角处的一个空木箱垫在脚下，讓胸部露出講台，好使呼吸舒暢一些。台下三百多名学員都注視着他，那目光頗帶驚異，好像在說：嗬！这么年青的教师，他能給我們講好課嗎？

李及把講稿放在擴音器下面，沉着的向学員們望了一下，整个課堂里一片寂靜，只听見从擴音器傳出翻講稿那嘩啦嘩啦的响声。他用清脆而响亮的嗓音把講題朗讀了兩遍，接着便有条理的闡述每一个章節，学員們被他那中肯、热切的語調吸引住了，大家聚精会神，像在听着有趣的故事。他一連气講了七十分鐘，嗓子已干得有些嘶啞。下課以后，只听得学員們三三兩兩的在議論："想不到这位年輕的教师，初次講課就这样清楚、易懂、重点突出……"有一个学員高着嗓子像在作結論似的說："我听他講課一切都好，就是小結时速度快了一点"。教員苏选参站在他身旁打趣的說："李老师，請快喝点水潤潤嗓子吧，要不一会兒嗓子該冒烟了。"教研組長和其他各位教师也都走來向他致意，祝賀他第一次講課的成功。李及回到办公室，深深的吐了一口長气，坐在椅子上，他的心情激蕩，久久不能平息。兴奋、自信、快活、幸福，一起聚集在他的心头。

他永远正确

不心

清水区供銷社会議室里坐滿了人，正在討論制訂1956年推廣双輪双鏵犁的計划。

生產資料供应組組長老王根据他調查的資料，按低級農業社每社需三部，高級社每社需五部到七部來計算，提出要在今年推廣双輪双鏵犁三百二十部；計划員小周根据几个水田多的農業社的情况，主張修改为二百八十部；物价員孔談又按全区現有田畝，加上开垦的生地，減去所有不能使用双輪双鏵犁的土地，再按每部双鏵犁耕作一百二十畝地計算，提議增加为三百五十部。大家議論紛紛，难以得出結論。独有常主任沉默了半天，突然像晴天霹靂似的大声發言："不行！太保守！今年的推廣双鏵犁不是三百部、四百部的問題，目光短淺，对羣众的需要估計过低，要犯原則上的錯誤的。我看，五百部不算多。"他目光四射的望望在座的同志，接着又意味深長的說："目前正在批判右傾保守主义的浪头上，咱們可不能落后啊！"

听了常主任的意見，老王伸伸舌头，沒吭声。孔談本想开口，畢竟胆量不够，把話悶在喉嚨里了。"这个数字不能再小了，如果大家沒有意見，就讓小周造計划报給縣社吧，上半年供应30%，下半年供应70%。"常主任匆忙的做了結論。当时，除了常主任之外，全場每个人的眼睛都睜得大大的，帶着莫可奈何的神色。

半年以后，大家又聚集在会議室里。不过，这一次开会的目的是檢查双鏵犁推廣計划实現的情况。

擺在常主任面前的兩份材料上寫着："上半年实銷双鏵犁八十七部，占計划的17.4%……"、"据盆河等鄉的調查，銷出去的双鏵犁有36%沒有使用起來。"

事实很明顯，大家沒有爭論什么，眼光不約而同的射在常主任手里的那份人民日报上。常主任拍着报紙，精神抖擻的說："上級早就指示我們，既要反对右傾保守，又要防止盲目冒進。就拿我們訂的双鏵犁推廣計划來說吧，这不是腦袋發热，瞎胡鬧嗎？老王、老孔根据什么每社几部、每部双鏵犁耕多少田算大賬，那，那算什么調查研究喲！同时，我們也沒考慮主观力量如何，比如人力呀，技術条件呀……。大家应該从这件事上吸取教訓。你們看！人民日报的社論也說："要反对保守主义，也要反对急躁情緒，"这意見和我完全一致。"他說罢，掏出手帕，往脖子上、手弯上擦个不止。

到会的人本來就不大明白怎样才能"既不保守落后，又不盲目冒進"，听了常主任的总結报告，越發糊塗了。不过，他們到底也从不少次經驗中摸出了一条規律，那就是不論在什么情况下，常主任总是"言之成理"，站在正确方面的；而他們自己，只有被批判的份兒。

梁山鎮上一飯店

洪　程

七月二十三日那天，我因有緊急公事，徒步前往荷澤縣梁山鎮。一路上，烈日晒得我遍身冒汗，飢腸轆轆。当我踏上梁山鎮街头时，腦子里只有一个念头——先好好的飽餐一頓，再去干別的。走着走着，一塊耀目的招牌映入了我的眼簾——梁山鎮合作飯店，心里喜不自勝，脚下本能的加快了步伐。

剛跨進大門，就迎面扑來一陣菜飯的气味，好香啊！我不由得接連嚥下几口唾沫，一屁股就坐在了最近的一張凳子上。这一坐，不要緊，却把一羣綠头蒼蠅驚得嗡嗡的滿屋乱飛。我定睛朝桌面一看，嚇！上面布滿了菜渣、面屑，桌边还挂着一条条湯、粥流过的痕跡。

我举目四顧，飯堂里的人寥寥無几。"喂！喂！服务員同志。"我連喊几声，沒人答理；只听側面一間屋里有人說話，我又高声朝那里喊了几声，这才見一个裹着圍腰的人慢吞吞的走出來，神色很不耐煩的問我："你要干什么？""請你快些做点飯給我吃吧。"那人轉过头去朝里屋喊道："出來吧，外面有客啦！"于是又有个人嘻皮笑臉的人竄出來，漫不經心的問我："你有什么事？""要吃飯，我等了……""哎！好囉，馬上就到。"他說罢就要走，我追上一步問："我吃什么，你知道嗎？"他張着嘴，站住了。"請你先擦擦这吧！"我指着布滿飯渣的桌子說。他抓起抹布朝桌上狠狠的扫了几下。我趁此机会把要的菜飯告訴他，并且加重語气声明我已等了半个鐘点，請他快一些送飯來。

看着服务員走進厨房，我松了一口气，覚得有希望啦！尽管肚子里呼嚕嚕的直响，嘴里干得像要冒烟。然而，事不由己，我又等了足足二十多分鐘，中間还催过三次，飯菜仍是沒有做成。莫奈何，我拖着疲乏的身子，去買了一壺开水，連喝五碗，先止住了口渴。

謝天謝地，总算把飯菜等來了。我迫不及待的伸筷子去撥蛋湯，沒想到一下子翻上來三只大蒼蠅。我本要把筷子一甩，轉而想想也沒有別的地方可以吃飯，此刻不吃，只好餓着。于是默默的吃了起來。那湯里有一股烟火味，直冲我喉嚨，眞是难以下嚥。正在这时，南边有几个送粮的庄稼漢子不耐煩的說："俺來回跑了三里路，你还沒有做好飯，要教俺等到啥时候呀？"又有个人喊："你这湯不酸又不鹹，是怎么搞的！"这可把那位服务員同志激怒了："俺这里，就只有这样的飯，不愛吃，可以到別的地方去！我見过的客人不知有多少，就沒有你这么难侍候。"全場五、六位用飯的人会意的相視了一下，为了少費口舌，就都悶声不响了。

吃罢飯，我看了一下表，前后足足花了兩个小时。

農業技術新書

玉米丰产技术	比林斯基著　元以志等譯	0.55元
玉米的选种与种子繁育	北京农業大学俄文翻譯室农学組譯	0.70元
玉米品种間杂交种的生产技术	刘仲元著	0.17元
果树栽培农業技术生物学基础	希　特著　王宇霖等譯	1.90元
消灭果树隔年結果現象	华北农業科学研究所編譯委員会編譯	0.44元
农業生产合作社怎样繁殖和飼养耕畜	許康祖編	0.15元
农業生产合作社家畜衛生防疫常識	农業部畜牧兽医总局編	0.16元
提高牲畜繁殖率参考資料	湯逸人等編著	0.26元
苏联养猪的先进經驗	机械化农業編輯室編譯	0.42元
牲畜飼料問題	中国畜牧兽医学会編	0.47元
畜力十二行鋤式条播机(掛圖)	农業部农業机械管理总局西安农具研究所編繪	0.80元
拖拉机駕駛員須知	格·亞·亞历山大罗夫著　楊仁民譯	0.28元

財政經济出版社出版　　新华書店总經售

(56)新 051.9

供銷合作社貿易組織与技术

中华全国供銷合作总社干部教育局編　上册　0.55元
中国人民大学貿易組織与技术教研室　下册　即　出

消費合作社的流通費用及其降低方法

阿・阿・貝洛夫著　余　杭譯　0.20元

基層供銷合作社零售商店工作暫行規則

中华全国供銷合作总社制定　0.07元

*基層供銷合作社怎样做好商品驗收工作

皇甫超編著　0.12元

国営商業企業推行財産管理責任制文件彙編

中华人民共和国商業部編　0.20元

苏維埃貿易商情的研究（修訂版）

格・阿布特科娃著　韓灵鋭譯　0.30元

多养毛猪支援国家工業化　刘　为編写　0.07元

怎样認識和保存祖国商業的优良特点
（保存祖国商業优良特点叢書之一）

商業資料編輯委員会編　鄭日安編写　0.09元

怎样恢复北京六必居醬菜的优良特点
（保存祖国商業优良特点叢書之二）

商業資料編輯委員会編　林　青編写　0.08元

民間醃菜、干菜制造法　中华全国供銷合作总社采購局編著　0.65元

財政經济出版社出版　新华書店总經售

每月十一日在北京出版
定價每册一角六分

(56)新 050.9